DIŞ TİCARETTE

Durum

NİSAN 2019

TÜRKİYE DIŞ TİCARET DERNEĞİ

TURKTRADE

FOREIGN TRADE ASSOCIATION OF TURKEY



- Hayrettin Çaycı
  TURKTRADE
  Yönetim Kurulu Başkanı
  Brexit Sü[illegible]
  Ekonomisine et[illegible]
- M. Rifat Hisarcıklıoğlu
  TOBB Yönetim Kurulu
  Başkanı
  Yeni Bir Ekonomik Başarı
  Hikayesini Birlikte Yazma
  Zamanı
- Adnan Yıldırım
  Türk Eximbank
  Genel Müdürü
  İhracat Ala[illegible]k Sigortası,
  2019 Hede[illegible]ri ve Yeni
  Ürünler
- Ayhan Zeytinoğlu İKV
  Yönetim Kurulu Başkanı
  Anl[illegible]z Brexit,
  [illegible] İçin Kıyamet
  [illegible]u Gibi
- Hakan Bulgurlu
  Arçelik CEO'su
  [illegible]lik'i, sektöründe
  dünyanın en büyükleri
  arasına taşımayı
  hedefliyoruz'

Ticaret Bakanı
Ruhsar Pekcan müjdeyi verdi..

KAĞITSIZ İHRACAT DÖNEMİ BAŞLIYOR

DIŞ TİCARETTE MEGA HEDEFLER:
RUSYA 100, ABD 75 MİLYAR DOLAR...

Derecelendirme Sonucu ve Özeti

ÜNSPED GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ VE LOJİSTİK HİZMETLER A.Ş.

SAHA

2018 Kurumsal Yönetim Notu
9.17
Priv.
UGM

2018 DÖNEM REVİZYONU

ÜNSPED Gümrük Müşavirliği ve Lojistik Hizmetler A.Ş. (ÜNSPED) için 05.05.2018 tarihinde, 9,01 olarak belirlenmiş olan Kurumsal Yönetim Derecelendirme notu 9,17 olarak güncellenmiştir. SAHA bu derecelendirme çalışmasında Sermaye Piyasası Kurulu'nun Ocak 2014 tarihinde yayınladığı "Kurumsal Yönetim İlkeleri"ni baz alan metodolojisini kullanmıştır.

ÜNSPED Gümrük Müşavirliği ve Lojistik Hizmetler A.Ş'nin kurumsal yönetim ilkelerine verdiği önem, bunu sürekli ve dinamik bir süreç olarak yürütmekteki isteklilik ve bu doğrultuda 05 Mayıs 2018 tarihinden bu yana geçen süre içinde gerçekleştirmiş olduğu iyileştirmeler göz önüne alınarak, şirketin kurumsal yönetim derecelendirme notu yukarıdaki şekilde güncellenmiştir.

Ayrıca, SAHA yıllık olarak Dünya Kurumsal Yönetim Endeksi yayınlamaktadır. Bu endeks ülkeleri; hem kurumsal yönetim prensiplerine uyma düzeylerine hem de kurumsal yönetimle ilgili kurumlarının gelişmişlik düzeylerine göre sıralamaktadır. Endeksin oluşumunda uluslararası kabul görmüş standartlar, kurallar, yönetmelikler ve ülkeleri şeffaflık, yolsuzluk, iş yapma kolaylığı açısından mukayese eden endeksler dikkate alınmaktadır. Ünsped, SAHA'nın 03 Eylül 2018 tarihinde yayımlamış olduğu Dünya Kurumsal Yönetim Endeks'ine (DKYE) göre 1. grup içinde yer almaktadır. SAHA'nın yayımladığı Dünya Kurumsal Yönetim Endeksi'nin detaylarına http://www.saharating.com adresinden ulaşılabilir.

UGM
ÜNSPED
GÜMRÜK
MÜSAVİRLİĞİ

WORLD CORPORATE GOVERNANCE INDEX
Group 1









bu sayıda

4 TURKTRADE Yönetim Kurulu Başkanı Hayrettin Çaycı: Brexit Süreci ve Türk Ekonomisine Etkileri

6 Gümrüklerde tüm işlemler artık elektronik ortamda...

8 Cumhurbaşkanı Erdoğan açıkladı: Rusya ile dış ticarette yeni hedef 100 milyar dolar

10 Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'ndan Sarten'e 25 milyon euroluk kredi

12 Yeni Ekonomi Programı açıklandı... İhracat stratejileri 'master plan'la belirlenecek...

14 Arçelik CEO'su Hakan Bulgurlu: "Arçelik'i, sektöründe dünyanın en büyükleri arasına taşımayı hedefliyoruz."

16 TURKTRADE Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Serdar Koçtürk: 2018 Krizi üzerine değerlendirmeler

19 Türk ihracatçılar Çin'e çıkarma yapmaya hazırlanıyor

20 Hisarcıklıoğlu: "Yeni bir ekonomik başarı hikayesini birlikte yazma zamanı"

22 AB Liderleri konuştu: Çin rakibimiz, ortağımız aynı zamanda hasmımız

23 Merkel: 'Anlaşmalı Çıkış'ı kendi çıkarımız için istiyoruz

24 Avrupa'da durgunluk korkusu büyüyor

25 İtalya'nın resesyonu Türkiye'yi etkiler mi?

26 Türkiye, AB ile ticarette fazla, AB dışı ülkelerle ticarette açık veriyor

30 Türk Eximbank İhracat Alacak Sigortası 2019 Hedefleri ve Yeni Ürünler...

32 Ticaretin Kolaylaştırılması Koordinasyon Komitesi kuruldu.

33 Hauni Türkiye Genel Müdürü Cem Osman Aygün Karanlık Fabrikalar geleceğin kaçınılmaz gerçeği olacak

34 Ticaretin Kolaylaştırılması Koordinasyon Komitesi

36 Ticaret Savaşlarının Hukuki Boyutu ve Ekonomiye Maliyeti: Uluslararası Ticaretin Seyrine İlişkin Güncel Değerlendirmeler

38 Kapıköy Gümrük Kapısı açıldı

40 İKV Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu: "Anlaşmasız Brexit iş dünyası için bir kıyamet senaryosu."

42 Ticaret Bakanlığı Daire Başkanı Halil İbrahim Şener: "Brexit'in ticaretimizi en az etkilemesi için çalışmalar sürüyor."

44 Prof. Dr. Arzu Akkoyunlu: "İngiltere AB'nin 5 büyük ülkesinden Türkiye ile tek pozitif ticaret dengesi olan ülke"

46 Ford Otosan Ankara Temsilcisi Ali Utku Atalay: "İngiltere'den ihracatımız için çok önemli girdileri ithal ediyoruz."

48 İKV Genel Sekreteri Çiğdem Nas" "Brexit sürecinin kaderi Türkiye'yi de çok yakından ilgilendiriyor."

50 2019'un ilk üç ayında otomotiv ihracatı yüzde 7 azaldı

51 Fiat'tan 3 Yeni Sportif Egea

51 Güney Kore menşeili Dioktil tereftalatı ithalatına karşı damping soruşturması

52 E-Ticaret Ve E-İhracat Nedir?

55 Prof. Dr. Ela Ünler: "Hepimiz Aynı Gemideyiz."

56 TURKTRADE Yönetim Kurulu Üyesi H. Demir ÖZKAYA: Türk İnşaat Sektörünün Genel Durumu ve Geleceği

TURKTRADE

Anadolu Basın Merkezi

TÜRKİYE DIŞ TİCARET DERNEĞİ Adına
İmtiyaz Sahibi
Hayrettin ÇAYCI

YAYIN KURULU
Hayrettin ÇAYCI
Serdar KOÇTÜRK
Necat ALTIN
Hakan ATEŞ
Cüneyt BAŞBAKKAL
Hakan BULGURLU
Şafak DURAN
Turan ERDOĞAN
Haluk GİRAY
Yusuf Bulut ÖZTÜRK
Rasih ÖZTÜRKMEN

TÜRKİYE DIŞ TİCARET DERNEĞİ
Yzb. Kaya Aldoğan Sokak, Garç Apt., No: 11, Daire 8 Zincirlikuyu / İstanbul
Türkiye 34394
+90 212 272 69 81-91
+90 212 275 51 36
info@turktrade.org.tr
www.turktrade.org.tr

Genel Yönetmen
Levent AKBAY

Yayın Koordinatörü
Umuscan AKBAY

Editör
Belma Özgen

Görsel Dizerek
Anadolu Basın Merkezi

İletişim
Birlik Mahallesi 414. Sokak 10/B Çankaya/Ankara
0312 4960137-09
www.anadolubasinmerkezi.com

Brexit Süreci ve Türk Ekonomisine Etkileri



HAYRETTİN ÇAYCI
TURKTRADE Yönetim Kurulu Başkanı

23 Haziran 2016, İngiltere ve Dünya tarihinde çok önemli bir dönüm noktası olarak hatırlanacaktır. Bu tarihte, yapılan referandum ile İngiltere AB'den ayrılma kararı aldı ve Lizbon Anlaşmasının 50. Maddesi hayata geçirilmeye başlandı.Aslında, bu ayrılma yönünde yapılan ilk referandum da değildi. Bu konudaki ilk referandum 1975'te yapıldı, seçmenlerin %67'si üyeliğin devam etmesi yönünde oy kullandı. 2016'da bir kez daha referanduma gidildi ve seçmenlerin %52'si Avrupa Birliği'nden çıkılması yönünde oy verdi. Brexit referandumundan sonra Birleşik Krallık Başbakanı David Cameron istifa etti.

Akabinde Londra – Brüksel hattında çetin pazarlıklar başladı.Çeşitli senaryolar masaya yatırıldı, karşılıklı sert söylemler sarfedildi, ağır faturalar çıkarıldı ve bu süre zarfında İngiltere'de bakan ve bürokrat seviyesinde çok sayıda üst düzey isim istifa etti.En nihayetinde AB üyesi ülkelerin liderleriyle İngiltere Başbakanı Theresa May, bir anlaşma üzerinde mutabık kaldı. Ancak söz konusu anlaşma, çeşitli değişikliklerle 3 defa Meclise gelmesine rağmen her seferinde red edildi. Bugün gelinen aşamada, anlaşmasız brexit masadaki en güçlü seçenek olarak olarak durmaktadır.

Referandum'dan önceki kampanya, Brexit yanlıları tarafından oluşturulmuş olup, kampanyanın öncülüğünü Boris Johnson ve Micheal Gove ve Nigel Farage yapmıştır. Referandum'un asıl hedefinde, Göçmen karşıtları ve Brexit'i destekleyen halk, Avrupa Birliği'nin mülteci sorununu çözememesinden bir hayli rahatsızlık duymuş ve Avrupa Birliği'nin yavaş atılımları karşısında Birleşik Krallık Başbakanı David Cameron'un Brexit referandumunu ülkesi içersinde oylamasına neden olmuşlardır.

Brexit referandumunun yapılmasının temel nedenleri olarak ; Avrupa Birliği'nin ve özellikle Avrupa Parlamentosu'nun; kısıtlamaları, kapitülasyonları, Avrupa Birilği içerisinde sürekli öne çıkan yanlış politikalar ve yavaş atılım hareketleri yer almaktadır. Bunun en önemli nedenleri arasında, medyada pek fazla yer almasa bile;Birleşik Krallık, Rusya ve Türkiye gibi ülkelerin Avrupa Birliği'ni oluşturan asıl

- Avrupa Birliği'nden ayrılma kararı, üye ülkeler açısından, sosyal, kültürel, politik ve ekonomik birçok etkileri olacak, oldukça önemli bir adımdır. Nitekim, IMF Dünya Ekonomik Görünüm Raporu'nda (Ekim 2017, s. 20), Brexit referandumunu takiben oluşan ekonomik, politik ve kurumsal belirsizliğin, İngiltere ve özellikle gelişmiş Euro-Bölgesi ekonomileri için birçok negatif makroekonomik sonuç doğuracağı endişesine yer verilmiş ve izleyen dönemde Euro-Bölgesi ve İngiltere'de büyümenin yavaşlayacağı tahmin edilmiştir.

bloğun karşısında daha hızlı büyümeleri ve gelişmeleri de vardır. Yan nedenlerin de bir tanesi de Birleşik Krallık - İspanya ve Birleşik Krallık - Almanya ilişkilerinin son zaman durumunda bir hayli gerilmesidir.

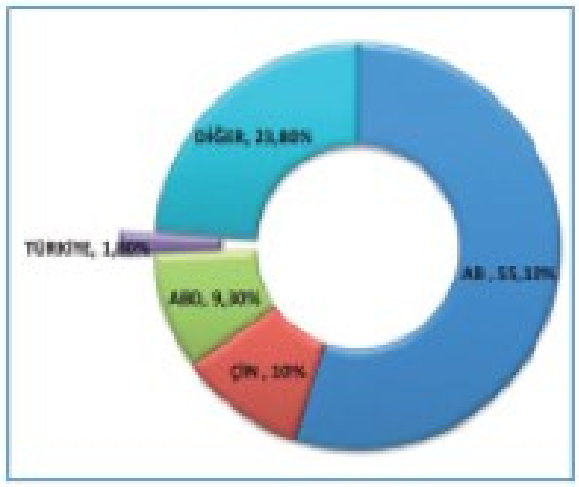
Birleşik Krallık'ın, Avrupa Birliğinden ayrılması ile birlikte ;Türkiye, İran, Hindistan, Çin, Suudi Arabistan, Kuveyt, Katar, Rusya, Amerka Birleşik Devletleri, Kanada, Avustralya, Yeni Zelanda ve Japonya gibi ticaret anlaşmalı ve Avrupa Birliği'nin ihracat yaptığı geriye kalan 52 ülkesiile birlikte ticaretler arttırmayı hedeflemektedir.

Olası Brexit'in Türkiye'ye etkilerini irdelemek için öncelikli olarak Türkiye-İngiltere dış ticaret verilerine göz atmak gerekir. Tüik tarafından açıklanan en son dış ticaret verilerine göre, İngiltere 2018 yılında, Almanya'nın ardından en büyük 2. İhracat pazarı konumuna gelmiştir. 2017 Yılında 9,6 Milyar olan İngiltere ihracatımız, 2018 yılında % 15,7 artış ile 11,10 Milyar USD'ye yükselmiştir. Böylelikle, İngiltere'nin toplam ihracatmızdaki payı % 6,6'ya ulaşmıştır.

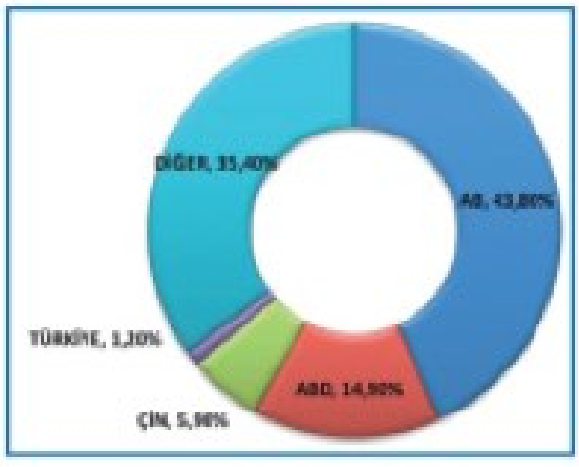
Yine aynı şekilde, İngiltere'den yapılan ithalat, 2018 yılında önceki yıla göre % 13,7 artış göstererek 7,44 Milyar USD'ye yükselmiştir. İngiltere'nin toplam ithalat içerisindeki payı % 3,3'e yükselmiştir. Ancak İngiltere, Türkiye'nin dış ticaret artışı verdiği (ihracatın ithalatı karşılama oranı %149,2'dir) birkaç ülkeden en önemlisidir.

İngiltere, 1973 yılından itibaren AB üyesidir Türkiye ile AB arasında 1996 yılından itibaren yürürlükte olan Gümrük Birliği sayesinde Türkiye'den İngiltere'ye ATR belgesi ile gümrük vergisiz ihracat yapılabilmektedir. Öte yandan İngiltere'nin Brexit Referandumu ile AB üyeliğinden ayrılma kararı alması, Türkiye ile İngiltere arasındaki ticari ilişkiler üzerinde etkisi olacaktır. Brexit sonrası İngiltere, Gümrük Birliği içinde kalmaya devam ederse, bu durumda Türkiye ile İngiltere arasındaki ticari ilişkilerde bir değişiklik beklenmemektedir. İngiltere'nin Gümrük Birliği içinde kalmaması ve AB ile bir STA imzalaması durumunda, Türkiye'nin de ikili ticari ilişkilerin devamlılığı açısından İngiltere ile bir STA imzalaması beklenmektedir.

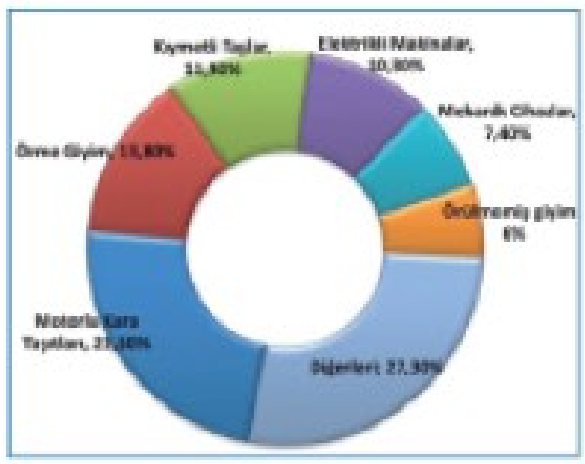
İngiltere, 2018 yılında 629 milyar dolar ithalat değeri ile dünyada ABD, Çin ve Almanya'nın ardından en çok ithalat yapan 4ncü ülke konumunundadır. İngiltere, bu ithalatın sadece %1,8'ini Türkiye'den gerçekleştirmiştir. İthalatının ezici bir çoğunluğunu AB'nin kalan 27 ülkesinden yapan İngiltere'nin Gümrük Birliği çerçevesinde AB ve Türkiye'den yaptığı ithalat, toplam ithalatının yarısından fazlasını oluşturmaktadır.



629 milyar dolar ithalatına rağmen 2018'te 466 milyar dolar ihracat yapan İngiltere'nin en büyük pazarı yine AB ülkeleri olmuş, ancak ithalatındaki %74'lük orana karşın ihracatında AB'nin oranı %44 seviyelerinde kalmıştır. Türkiye İngiltere'nin ihracatında sadece %1,2pay almış, ihracat yapısında ABD, Çin ve diğer ülkelerin ithalata kıyasla yüksek oranları, ihracattaki pazar çeşitliliğine dikkat çekmektedir.



İngiltere'ye ihracatımızda Motorlu Kara Taşıtları ön plana çıkarken, temelde tekstil (Örme Giyim ve Örülmemiş Giyim) ve makine (Elektrikli Makinalar ve Mekanik Cihazlar) sektörleri en çok ihracat yapan sektörler olarak görülmektedir. Bunların yanında Kıymetli Taşlar sektörü de en çok ihracat yaptığımız fasıllar arasında kendine yer bulabilmiştir.



Avrupa Birliği'nden ayrılma kararı, üye ülkeler açısından, sosyal, kültürel, politik ve ekonomik birçok etkileri olacak, oldukça önemli bir adımdır. Nitekim, IMF Dünya Ekonomik Görünüm Raporu'nda (Ekim 2017, s. 20), Brexit referandumunu takiben oluşan ekonomik, politik ve kurumsal belirsizliğin, İngiltere ve özellikle gelişmiş Euro-Bölgesi ekonomileri için birçok negatif makroekonomik sonuç doğuracağı endişesine yer verilmiş ve izleyen dönemde Euro-Bölgesi ve İngiltere'de büyümenin yavaşlayacağı tahmin edilmiştir. AB mevzuatına göre başlatılacak süreç tamamlanmadan ve İngiltere'nin AB ile ilişkilerinin ne yönde gelişeceği netlik kazanmadan, üyelikten ayrılık sürecinin yaratacağı ekonomik maliyetler ve avantajların büyüklüğü konusunda değişik görüşler mevcuttur. LSE Ekonomik Performans Merkezi tarafından 2017 yılında yapılan bir çalışmaya göre, İngiltere'nin AB'den ayrılarak, Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi'ne katılmasının, GSYİH üzerinde %2,2 ile %9,5 arasında bir daralmaya neden olması beklenmektedir.

Netice olarak; Türkiye'nin dış ticaretinde İngiltere'nin bugünkü şartlar altında vazgeçilmez önemli bir yeri vardır.

Gümrüklerde tüm işlemler artık elektronik ortamda...



Bakan Pekcan, "İhracatta büyük dönüşüm gerçekleştiriyoruz. Tüm işlemlerin elektronik yapıldığı kağıtsız ihracat uygulamasına geçiyoruz." dedi.

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Marriott Otel'de gerçekleştirilen "İhracatta Dijital Gümrük Tanıtım Toplantısı"nda yaptığı konuşmada, 2019'un bakanlık için icraat yılı olacağını söyledi.

Dijitalleşmenin 'mega trend' olarak dış ticareti ve buna bağlı olarak ülkelerin rekabetçiliğini doğrudan etkilediğini belirten Pekcan, "Blokzincir, yapay zeka, büyük veri, nesnelerin interneti gibi teknolojiler sayesinde artık eski modeller geçerliliğini yitiriyor. Bunlar önümüzdeki dönemde rekabetin koşullarını belirleyen alanlar olacak. Bu dönüşüm sürecinde ülke olarak geri kalmamız tabii ki söz konusu değil. Memnuniyetle söylüyorum ki biz treni kaçırmadık, doğru yoldayız." diye konuştu.

Bu büyük dönüşüm ve değişim noktasında stratejik konumda bulunan Türkiye'nin, önemli bir transit merkezde yer aldığına dikkati çeken Pekcan, dünyanın her yerinde Türkiye markasını tanıtmak amacıyla ihracatı güçlendirecek adımlar atmaya devam ettiklerini, üreticileri ve ihracatçıları desteklediklerini bildirdi.

Pekcan, iç ticarette, dış ticarette ve gümrüklerde zorunluluk olan dijitalleşmeyi ve e-ticareti ön plana çıkarmayı hedeflediklerini ifade ederek, hizmetlerin tamamında, elektronik sistemleri esas alan uygulamalara ağırlık verdiklerini dile getirdi.

Türkiye'de ticari faaliyetlerin şeffaf, hızlı, kolay ve güvenli bir biçimde yürütülmesi ve ticaretin kolaylaştırılması amacıyla çok önemli düzenlemeler yaptıklarına işaret eden Pekcan, şöyle konuştu:

"Gümrüklerimizin modernleşmesi ve gümrük süreçlerimizin dijitalleştirilmesine yönelik çok önemli çalışmaları hayata geçirdik. Bakanlığımızın verdiği tüm hizmetlerde belgelerin tamamen elektronik ortamda işlem görmesini hedefliyoruz. Göreve geldiğimden bugüne, Tek Pencere,

Liman Tek Pencere, Konteyner ve Liman Takip Sistemi, Serbest Bölge Giriş Çıkış Programı gibi birçok projenin yaygın bir şekilde kullanılması üzerine takiplerimizi yaptık. Şimdi de ihracatta büyük dönüşüm gerçekleştiriyoruz. Tüm işlemlerin elektronik yapıldığı kağıtsız ihracat uygulamasına geçiyoruz. İhracat beyannamesine ekli belgeler, memur işlemleri, dilekçeler ve memur ile beyan sahibi arasındaki her türlü iletişim tamamen elektronik ortama ve kayıt altına alınıyor."

- Kağıtsız gümrük uygulaması 30 Nisan'da...

Pekcan, ilk aşamada Bakanlık ile diğer kamu kurum ve kuruluşları tarafından aranan belgelerin Tek Pencere Sistemi üzerinden alınmasına ilişkin çalışma yaptıklarını anımsatarak, geçiş sürecinde tam 154 belgeyi elektronik ortama taşıdıkları bilgisini verdi.

Sistemin denemelerini Esenboğa Havalimanı, Ambarlı, Atatürk Havalimanı ve Ankara gümrüklerinde yaptıklarını belirten Pekcan, "Türkiye'deki bütün gümrüklerimizde kağıtsız elektronik ortamda ihracata 30 Nisan itibarıyla geçiyoruz." ifadesini kullandı.

Pekcan, bu tarihten itibaren ticaret erbabının yol ve zaman masrafına katlanmadan ihracat beyannamesi ve eklerini ofisinden verebileceğini vurgulayarak şunları kaydetti:

"Kağıtsız beyanname uygulamalarıyla mükelleflerin gümrük işlemlerinde çok önemli maliyet kalemi olan zamandan ve arşivleme maliyetinden de hem Bakanlığımız hem de ihracatçılarımız kurtulmuş oldu. Personelimiz tarafından yapılan müzekkere düzenleme, gözetim uygulaması, dilekçe gibi tüm işlemler sistemde yer alacak ve gümrük işlemleri şeffaf ve güvenilir bir şekilde gerçekleştirilebilecek. İzlenebilirlik ve güvenlik açısından da baktığımızda ihracat işlemlerinin tüm süreçleri elektronik ortamda sistem üzerinden takip edilebilecek."

Pekcan, yetkilendirilmiş yükümlü statüsü, ihracatta yerinde gümrükleme, liman tek pencere, sanal sıra, konteyner ve liman takip sistemi gibi pek çok uygulamayla gümrük işlem süreçlerini kolaylaştırdıklarını, firmalara maliyet avantajı ve rekabet gücü kazandırdıklarını ifade etti.

Bakanlık olarak kamuda yeni yönetim modellerinin ve yeni nesil teknolojilerin dış ticaret politikalarına entegre edilmesi yönünde sağlam adımlar attıkları vurgulayan Pekcan, özellikle blokzincir ve davranış bilimleri konularında çalışmalar yürüttüklerini anlattı.

Pekcan, dış ticarette tüm ilgili tarafların blokzincir üzerinden veri yönetimi sağlaması sayesinde firmaların dış ticaret süreçlerini çok daha hızlı ve maliyetsiz gerçekleştirmelerini sağlayacaklarını dile getirdi.

Türkiye'nin e-ticaret konusunda büyük potansiyele sahip olduğuna dikkati çeken Pekcan, "Güvenlik, gizlilik ve hizmet kalitesi konularında yaşanan endişeler sebebiyle elektronik ticaret toplam ticaretimize yüzde 4,1 olarak yansımıştır. Bu alanda dünya ortalaması yüzde 9,8." ifadelerini kullandı.

Pekcan, bu kapsamda Bakanlık olarak "e-İhracat Stratejisi ve Eylem Planı" yürüttüklerine işaret ederek, şunları kaydetti:

"Hayata geçireceğimiz uygulamalarla, hem firmalarımıza her türlü teknik destek verilecek, hem de hedef ülke ve e-ticaret sitelerinde mal ve hizmet satılması desteklenerek ülkemizin dünya e-ticaretinden aldığı pay arttırılacaktır. Tüketicilerin güven algısının iyileştirilmesi ve elektronik ticarette güven ortamının tesis edilmesi için gerekli düzenlemeleri yapıyoruz. Güven damgasını internet sitesinde gören vatandaşlarımız e-ticaret sitesinin güvenilir bir otorite tarafından denetlendiğini bilecek. Ayrıca, e-ticaret yapan işletmelerin ulaşılabilir olması ve sağlıklı takip edilmesi amacıyla Elektronik Ticaret Bilgi Sistemi'ni kurduk. Ülkemizin temel veri tabanından olan Merkezi Sicil Kayıt Sistemi'ni (MERSİS) daha kullanılabilir hale getirdik."

Toptancı hali içinde veya dışında işlem gören sebze ve meyvelerin cinsine, miktarına, fiyatına, alıcısına, satıcısına ve üretim yerine ilişkin bilgilerin elektronik ortamda tutulmasını sağlamak amacıyla Hal Kayıt Sistemi'ni ve mobil uygulamasını devreye aldıklarını anımsatan Pekcan, Perakende Bilgi Sistemi'nin (PERBİS) kurulmasına yönelik çalışmalara da başladıklarını aktardı.

- "Akıllı İhracat Platformu'nu hayata geçireceğiz"

Bakan Pekcan, ihracatçıların tüm verilere, desteklere, bilgi ve belgelere tek elden ulaşabilecekleri "Akıllı İhracat Platformu"nu hayata geçireceklerini vurgulayarak, "Söz konusu platform, ihraç pazarları, ihraç ürünleri ve ihracatçı özelinde önerilerle, ihracatımızı artırmaya dönük faaliyetlerimize destek verecek. İhracatçılarımızın kendilerine sağlanan desteklerden kağıt ortamından ari şekilde, tüm işlemlerin dijital ortamda çok daha hızlı yapabilmesine olanak sağlayacak Devlet Destekleri Otomasyon Programı da 2019 sonunda devreye girecek." diye konuştu.

Teknolojiyi kullanan firmaların önündeki mevzuat engellerini kaldırmanın oldukça önemli olduğunu vurgulayan Pekcan, "Mevzuatın gelişen teknoloji ile uyumsuz olması büyük bir kaynak israfıdır ve tolere edemeyiz. Bu yönde çalışmalara da aktif olarak başladığımızın müjdesini vermek istiyorum." ifadelerini kullandı.

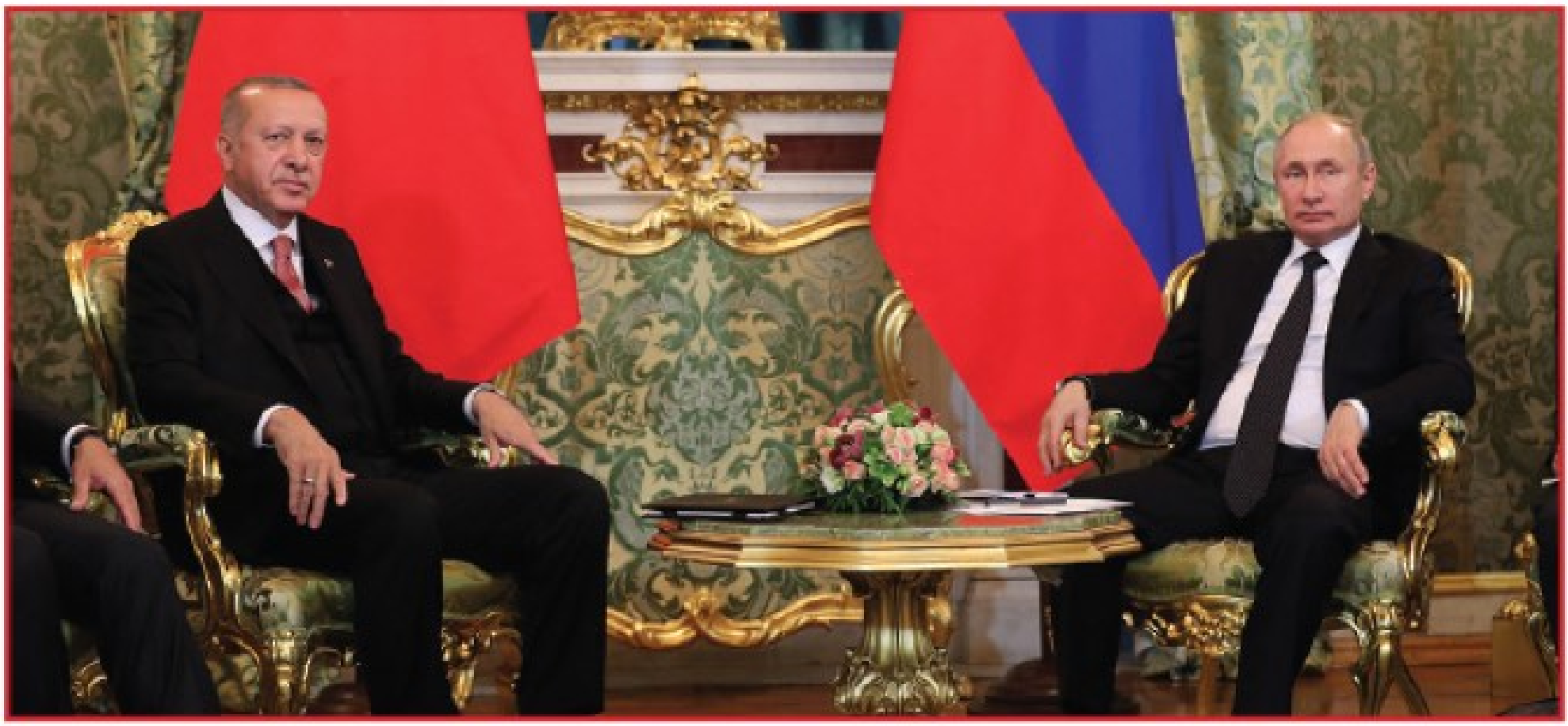
Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle de Bakanlığın çalışmalarıyla tamamlanan kağıtsız gümrük uygulamasının hayata geçirileceğine dikkati çekerek, bunun tüm işlemleri daha hızlı ve güvenilir hale getireceğini söyledi.

Yeni uygulamalarla ihracatta yeni rekorlara ulaşılacağına işaret eden Gülle, önümüzdeki günlerde bavul ticareti yapanlarında ihracatlarını dijital olarak kayıt altına alacaklarını belirtti.

Konuşmaların ardından, Esenboğa ve Ankara Gümrük Müdürlükleri ile gerçekleştirilen canlı bağlantıda İhracatta Dijital Gümrük Uygulaması'na ilişkin iki işlem Bakan Pekcan'ın talimatıyla onaylandı.

Cumhurbaşkanı Erdoğan açıkladı:

Rusya ile dış ticarette yeni hedef 100 milyar dolar



Türkiye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin Kremlin Sarayı'na görüşerek iki ülke ilişkilerinin geleceğine dair açıklamalarda bulundular

Türkiye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Türkiye ile Rusya arasındaki ikili ticaret hacmini 100 milyar dolara çıkarmayı hedeflediklerini belirterek, "Mevcut durumun muhasebesini yapıp gelecek dönem için yeni hedeflere kilitleniyoruz." dedi.

Türkiye-Rusya Üst Düzey İş Birliği Konseyinin (ÜDİK) sekizinci toplantısı için Rusya'da bulunmaktan duyduğu memnuniyeti dile getiren Erdoğan, Putin'e sıcak ve samimi misafirperverliği için teşekkür etti.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, geçen günlerde Rusya'da bir Türk şirketi tarafından bir Alman otomotiv firması için inşa edilen fabrikanın açılışını Rusya Devlet Başkanı Putin'in yaptığına işaret ederek, şunları kaydetti:

"Bu yıl ayrıca resmi açılışı Bolşoy Tiyatrosu'nda yapılacak Kültür ve Turizm Yılı'nı çeşitli etkinliklerle kutluyoruz. Az evvel yaptığımız ikili görüşmede bölgesel ve uluslararası meselelerle ilgili görüş alışverişinde bulunduk. Bu sırada bakanlarımız da kendi mevkidaşlarıyla bir araya geldiler. Şimdi hep birlikte genel bir değerlendirmede bulunacağız ve aramızdaki özellikle de ikili ticaret hacmimiz geçen yıl yüzde 15 artışla 26 milyar dolara ulaşmışken hedefimiz 100 milyar dolara ulaşmaktır. Mevcut durumun muhasebesini yapıp gelecek dönem için yeni hedeflere kilitleniyoruz. Gerek stratejik gerek askeri gerek ekonomik, ticari, kültürel bütün bu alanlarda çalışmalarımızı gayretle devam ettireceğiz. Toplantımızın ülkelerimiz için hayırlara vesile olmasını diliyor, teşekkür ediyorum."

Türkiye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin'in Kremlin Sarayı'nda bir araya geldi. Basına kapalı gerçekleştirilen görüşme, 2 saat 15 dakika sürdü.

Baş başa görüşmeden sonra heyetler arası görüşmeye geçildi.

Görüşmede, Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, Milli Savunma Bakanı Hulusi Akar, Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Mehmet Cahit Turhan, MİT Başkanı Hakan Fidan, Cumhurbaşkanlığı İletişim Başkanı Fahrettin Altun, Cumhurbaşkanlığı Sözcüsü İbrahim Kalın ve Savunma Sanayii Başkanı İsmail Demir de hazır bulundu.

"Hedefimiz üçüncü ülkelerin firmalarına tanınan imkanların Türk şirketlerine de sağlanması"

Cumhurbaşkanı Erdoğan ve Vladimir Putin, Türk ve Rus iş dünyası temsilcileriyle bir araya geldi.

Görüşmenin ardından düzenlenen ortak basın toplantısında konuşan Erdoğan, Rusya'da bulunmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirdi.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, toplantının verimli ve bereketli geçmesi temennisinde bulunarak, "Rusya ile yoğunlaşan ilişkilerimizin, ekonomimize ve iş dünyamıza da olumlu yansımaları oldu. 1990'lardan itibaren ekonomik ve ticari ilişkiler Türk-Rus iş birliğinin adeta lokomotifi oldu. Bugün de sayın Putin ile yaptığımız görüşmelerde gerek siyasi gerek askeri gerek ticari gerek ekonomik gerek kültürel alanlarda etraflıca heyetler arası görüşmeleri ele aldık." diye konuştu.

Türk-Rus iş dünyası temsilcileriyle bir araya gelme fikrinin, Rusya Devlet Başkanı Putin ile üstünde durdukları bir konu olduğuna işaret eden Erdoğan, "Böylelikle hem iş dünyamızın görüşlerini dinlemek hem en üst düzeyde siyasi desteğimizi teyit etmek istedik. Bugün Rusya'da yaklaşık bin 300 Türk girişimci bulunuyor. Yaklaşık bin 300 Türk girişimcinin Rusya'da bulunması, aramızdaki iş dünyasının sorunları noktasında da önem arz ediyor. Sorunlarınızı tespit etmek ve bunlara çözümler üretmek için ilgili tüm kurumlarımızla çalışmalarımızı sürdürüyoruz." bilgilerini paylaştı.

Rusya'nın, Türkiye'nin ticari ortakları arasında üçüncü sırada olduğunu bildiren Erdoğan, şöyle devam etti:

"Ticaret hacmimiz 2018 yılında yüzde 15 gibi ciddi bir artışla 26 milyar dolara ulaştı ancak bu rakam halen 100 milyar dolarlık hedefimizin gerisinde. Özellikle işlenmiş tarım ürünleri, ilaç, kozmetik, otomotiv yan sanayi ürünleri, hazır giyim, inşaat malzemeleri, makine ve mobilya gibi ürünlerde Rusya'nın önemli miktarda ithalatı bulunuyor. Ülkemiz ise bu sektörlerde dünyaya kaliteli ve uygun fiyatlı ürün arz ediyor. Fakat bu ürünlerde bile Rusya'ya ihracatımız olması gereken çok altında seyrediyor. Amacımız dengeli bir ticaret yapısıyla değerli dostumla hedef olarak belirlediğimiz 100 milyar dolarlık ticaret hacmine ulaşmak için yeni yollar bulmaktır. Zira bugünkü toplantının da ana temasını bu oluşturuyor. Tüm bakanlarımıza öncelikli verdiğim talimat, Rusya'ya ticari ilişkilerde mümkün olan her türlü kolaylığın gösterilmesidir. Rus makamlarından başta ulaştırma ve vize konuları olmak üzere aynı yöndedir."

"Rus hükümetinin daha fazla destek vereceğine inanıyorum"

Cumhurbaşkanı Erdoğan, ticari ilişkilerin her alanında üçüncü ülkelerin firmalarına tanınan imkanların Türk şirketlerine de sağlanması talebini dile getirerek, "Türk müteahhitleri 1990'lı yıllardan itibaren Rusya'daki proje portföylerini giderek zenginleştiriyor. Firmalarımız şimdiye kadar 73 milyar dolar tutarında bin 961 proje üstlendiler. Diğer taraftan Türk müteşebbislerinin Rusya ekonomisinin hemen her sektöründe önemli yatırımları mevcut. 10 milyar dolar tutarında sermayeye sahip bin 500'den fazla Türk şirketi burada istihdam ve refaha ayrıca katkı sunuyor. Rusya'nın geleceğine güvenerek yatırım yapan firmalarımıza Rus hükümetinin daha fazla destek vereceğine inanıyorum." ifadelerini kullandı.

Benzer şekilde Rusya'nın da Türkiye'de 10 milyar doların üzerinde yatırımı olduğunu anlatan Erdoğan, "Özellikle petrokimya ve ileri teknoloji alanlarında Rus firmaları Türk ekonomisine ciddi katma değer sunuyor. Türkiye'de yatırım yapmak isteyen Rus iş adamlarına tüm kolaylıkları sağlamaya hazır olduğumuzu özellikle ifade etmek isterim. Bu şirketleri özellikle küresel sermayeli firmalar veya Rus firmaları olarak değil, kendi şirketlerimiz olarak kabul ettiğimizi de bilmenizi istiyorum." dedi.

Enerji alanındaki Türk-Rus işbirliğinin ekonomik ilişkilerin taşıyıcı sütunlarından biri olduğunu ifade eden Erdoğan, şunları kaydetti:

"Başta Mavi Akım, TürkAkım ve Akkuyu Nükleer Santrali olmak üzere bu konulardaki bütün ortaklıklarımız uzun vadeli ve stratejik tercihlerdir. Nitekim TürkAkım deniz boyutunda artık karayla bütünleşmiş, yıl sonuna kadar da hedefimiz karada da bunu bitirmek suretiyle TürkAkım'ı hayata geçirmektir. Gerek şahsımın gerek sayın Putin'in ısrarla üzerinde durduğu milli paralarla ticarete de değinmeyi arzu ediyorum. Bu şekilde üçüncü ülkelerin dayatmalarından ve döviz piyasalarındaki manipülatif girişimlerden korunma imkanı elde edilmiş olacaktır. Değerli katılımcılar sizlere gereken kolaylıkların sağlanması ve yatırımların teşvik edilmesi hususunda üzerimize düşeni yerine getirme iradesine sahibiz. Konuşmamın başında belirttiğim gibi toplantımızın amacı özellikle sizleri de dinleyebilmektir. Dolayısıyla katkılarınızı alarak fikir alışverişinde bulunmayı daha çok önemsiyoruz. Bu düşüncelerle Sayın Başkan'a teşekkür ediyor, sizleri bir kez daha muhabbetle selamlıyorum."

Putin: Ticaret hacmi 35 milyar dolara ulaştı

Rusya Devlet Başkanı Putin ise Erdoğan'ı ağırlamaktan memnuniyet duyduğunu belirterek, "Bugün Üst Düzey İşbirliği Konseyi (ÜDİK) toplantısının 8'incisini düzenleyeceğiz. Sivil toplum kuruluşları ve iş çevreleriyle de görüşmek suretiyle ülkelerimiz arasındaki ilişkilerin durumunu değerlendireceğiz. Bu gece de Türkiye-Rusya Kültür ve Turizm Yılı açılışını yapacağız." dedi.

Putin, Türkiye ve Rusya arasında artan ticaret hacmine dikkati çekerek, "Türkiye ile ikili ilişkilerimizin özellikle de ekonomi alanında geliştiğini memnuniyetle izliyoruz. Türkiye ile Rusya arasındaki ticaret hacmi 35 milyar dolara ulaştı." diye konuştu.

TürkAkım boru hattı projesinin deniz bölümünde inşaatın tamamlandığını anımsatan Putin, "Karadaki inşaat süreci de planlandığı gibi devam etmektedir. Projenin zamanında tamamlanacağını umut ediyoruz." ifadesini kullandı.

Putin, Türkiye ile uluslararası küresel konulara ilişkin yoğun çalışmalar yürütüldüğünün altını çizerek, "Uluslararası ilişkilerde ve küresel sorunlarla ilgili Türkiye ile yoğun bir iş birliğimiz söz konusudur. İki ülke Dışişleri ve Savunma bakanlıkları arasında yoğun temaslar var. Askeri teknik iş birliğimiz de artarak devam ediyor." diye konuştu.

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'ndan Sarten'e 25 milyon euroluk kredi

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD), ambalaj üreticisi Sarten'e 25 milyon euro kredi sağladı. Şirket kredi ile ambalaj hammaddesini daha verimli kullanmak için yatırım yapacak ve üretimde kullanılan enerji ile karbon salınımını düşürecek.

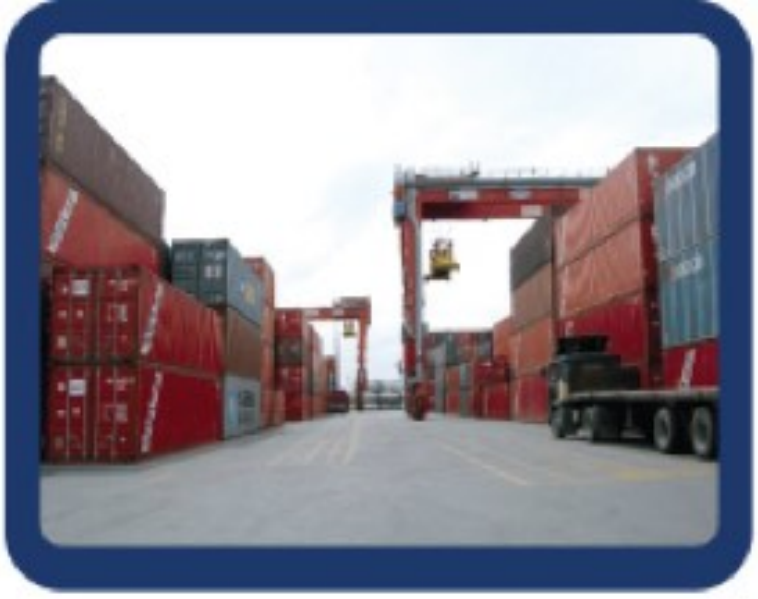
Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD), ambalaj üreticisi Sarten'e 25 milyon euro kredi sağladı. Şirket kredi ile ambalaj hammaddesini daha verimli kullanmak için yatırım yapacak ve üretimde kullanılan enerji ile karbon salınımını düşürecek.

EBRD'den yapılan açıklamada yeni fonun var olan kredinin refinansmanını da kapsadığı belirtildi. Açıklamada sağlanan fon ile şirketin ham maddeyi daha verimli kullanmak için yatırım yapacağı belirtilerek, yurtiçi ve yurtdışında da rekabet gücünün artacağı ifade edildi.

Söz konusu kredi Sarten'in metal ambalajdaki çelik levha tüketimini azaltmasına yardımcı olacak, plastik ambalaj üretiminde kullanılan enerji ve ham maddenin azaltılmasını sağlayarak, aynı zamanda karbon salınımını da düşürecek.

Konuya ilişkin olarak Sarten Ambalaj CEO'su Zeki Sarıbekir; "EBRD'den sağladığımız bu kredi kaynaklarımızı daha verimli kullanmamız ve çevreye daha duyarlı bir üretim yapmamız yolunda bize büyük katkı sağlayacak. Çelik levha ve plastik ham madde tüketimini düşürmenin yanında, enerji kullanımı ve karbon salınımını da azaltacağız. Doğa dostu ve çevreye saygılı üretim her zaman hedeflerimiz arasında ilk sıralarda yer almıştır. Bu yaklaşımla söz konusu kredi bizim çevreci bir anlayış ile yürüttüğümüz çalışmaların daha da ileriye gitmesini sağlayacak. Bu anlamda EBRD ile gerçekleştirdiğimiz kredi anlaşmasından dolayı çok mutlu olduğumu söylemek istiyorum." dedi.





Birikmiş tecrübesi, nitelikli iş gücü, mevcut dış ilişkileri ve uluslararası iş ortakları ile Yaşar Topluluğu'nun uluslararası pazarlardaki temsilcisi...

yaşar dış ticaret a.ş.













Gazi Osman Paşa Bulvarı No: 10/1 Batı İşhanı Kat: 4-5 35210 İZMİR Tel: +90(232) 489 01 21 • Fax: +90(232) 425 66 67 • Web:www.yasardis.com.tr • e-mail:info@yasardis.com.tr

Yaşar

Yeni Ekonomi Programı açıklandı...

İhracat stratejileri 'master plan'la belirlenecek...



Üretim, kredi, teşvik mekanizmaları sürdürülebilir ihracat hedefleri çerçevesinde yeniden oluşturulacak. 7 sektörde yerlileştirme Programı daha da etkin hale getirilecek.

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, Yeni Ekonomi Programı (YEP) kapsamında ortaya konulan hedefler doğrultusunda "Yeni Ekonomi Programı Yapısal Dönüşüm Adımları 2019"un ayrıntılarını açıkladı.

Ağustos ayında İhracat Master Planı'nın açıklanacağını, ihracatın ithalatı karşılama oranının artırılmasına yönelik önlemlerin devreye alınacağını açıklayan Bakan Albayrak yapısal reformlar hakkında bilgiler verdi.

Yeni Ekonomi Programı'nda ortaya koydukları hedeflere ulaşmak için sadece 2019 yılında hayata geçirmeyi taahhüt ettikleri, düzenleme ve adımları paylaşacağını vurgulayan Albayrak, "2020 yılında, yani Yeni Ekonomik Programın ikinci yılında yine o yılı ilgilendiren, önümüzdeki yıl gerçekleştirmeyi planladığımız reformlarımızı seneye buluşup o adımları atacağımız programın tanıtımını yapacağız." dedi.

Bir dizi reform yapılacağını açıklayan Bakan Albayrak, diğer bir reform alanının "Lojistik Master Planı" olduğunu belirtti.

Türkiye'nin stratejik konumundan kaynaklanan lojistik avantajının ve rekabet gücünün artırılarak, iktisadi ve sosyal gelişmeyi hızlandırmak ve Türkiye'nin uluslararası ticarette bölgesel lojistik üs haline getirme bakış açışıyla Lojistik Master Planı'nın, ilişkili bakanlık ve Türkiye Varlık Fonu tarafından hazırlandığı bilgisini veren Albayrak, şunları kaydetti:

"Taşımacılıkla ilgili tüm hizmetlerin tek bir merkezden ve etkin bir şekilde verildiği ve birden fazla taşımacılık moduna erişim imkanı sağlayacak lojistik merkez planlaması sayesinde, taşıma modları arasındaki tüm bu rekabetin artırılması başta olmak üzere, mevcut lojistik alt yapısının karayolu, denizyolu ve havayolu eksenlerinde etkin bir şekilde incelenmesi, lojistik ihtiyaçların belirlenmesi, rekabet ve güvenliği esas alarak stratejik önceliklerin saptanması, belirlenen ihtiyaçlar ve önceliklere göre kamu lojistik varlıkları arasındaki potansiyel sinerjilerin ortaya çıkartılarak etkin bir model mimarisinin oluşturulması, planlanan hedeflerin gerçekleştirilmesi için yerli ve yabancı tüm paydaşlara kazan-kazan modeline dönük iş birliklerinin gerçekleştirilmesi kurumsal ve uluslararası kamusal iş birlikleri ile hayata geçirilecektir."

"İHRACAT MASTER PLANI AĞUSTOS AYINDA AÇIKLANACAK"

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, bir diğer adımın, "İhracat Master Planı" olduğunu söyledi.

İhracat noktasında Ticaret Bakanlığının, ağustos ayında açıklayacağı planla kısa-orta ve uzun vadede ihracat potansiyelinin belirlenerek Türkiye'nin ihracatının arttırılması için sürdürülebilir bir stratejinin yürürlüğe konması ve bu stratejiden sapmadan doğru

adımların atılmasını sağlayacağını ifade eden Albayrak, ihracatın ithalatı karşılama oranının sürdürülebilir bir şekilde artırılması için stratejiler oluşturulup bunların uygulanması için gerekli adımların ortaya konulacağını dile getirdi.

Albayrak, "Ağustos ayında açıklanacak bu plan ile katma değeri yüksek ürün ihracatının arttırılması amacıyla, etki analizleri yapılarak ihracatta devlet yardımlarını yeniden düzenlemek, hedef ürün ve pazarlara odaklanmış bir bakış açısıyla, birim ihraç fiyatlarının yükseltilmesini sağlayacak." ifadelerini kullandı.

"2019'DA 35 MİLYAR DOLARIN ÜZERİNDE TURİZM GELİRİ BEKLENİYOR"

Berat Albayrak, bir diğer reform alanının "Sanayi Yerlileştirme Programı" olduğunu belirterek, "Sanayi Bakanlığımız, bu programla, Ar-Ge'den yatırım ve ihracata tüm adımların tek pencereden yönetildiği, arz-talep bileşenlerinin desteklendiği, öncelikli orta-yüksek ve yüksek teknolojili ürünlere yönelik stratejileri hayata geçirecek." dedi.

300 ürünün yerlileştirmesini ortaya koyacak bu programın mayıs ayında kamuoyu ile paylaşılacağı bilgisini veren Albayrak, diğer alanın "Turizm Master Planı" olduğunu ifade etti.

Albayrak, Turizm Bakanlığının Turizm Master Planının hazırlığına başladığını ifade etti.

Tüm paydaşların katılımı ile hazırlanacak olan Turizm Master planının Turizm Bakanı tarafından en geç eylül ayında kamuoyu ile paylaşılacağını dile getiren Albayrak, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Bu plan çerçevesinde turizmde hem ülke ve desitnasyon çeşitliliğini hem turist sayısını hem de turist başına düşen geliri arttırarak 4 yıl içerisinde 70 milyon turist 70 milyar dolar turizm gelirine ulaşma hedefi gerçekleştirilecektir. Bu plan çerçevesinde gastronomi, inanç, kültür, golf, kış ve kongre turizmleri başta olmak üzere kıyı turizmine çeşitlilik ve turizm gelirimize katkı sağlamış olacaktır. 2019 yılı içerisinde YEP planlarımızla uyumlu biçimde 2019 yılı turist sayısı 50 milyonun kişinin, turizm geliri ise 35 milyar doların üzerinde gerçekleşmesi beklenmektedir. Ayrıca kurulacak olan Turizm Geliştirme Fonu ile de hem ülkemiz turizminin tanıtımı daha etkin yapılacak hem de turizmde bölgesel çeşitliliğin arttırılması için yatırımcılar teşvik edilerek yatırımlara destek olunacaktır."

"TÜRKİYE'NİN GÜNDEMİ EKONOMİDE REFORM"

Bakan Albayrak, Türkiye'nin gündeminin ekonomide reform olduğuna işaret ederek, Büyük ve güçlü Türkiye idealine kavuşmak için ekonomide gerekli yapısal dönüşümleri hayata geçirmektir. Bugün başlatacağımız süreç, yalnızca bir paketin hayata geçirilmesinden ibaret olmayacak. Bugün sadece, 2019 yılında tamamlayacağımız bir dizi reformu sizlerle paylaşacağız. Ama bu değişim ve reform süreci önümüzdeki 4,5 yıl boyunca, yılmadan kararlılıkla devam edecektir." diye konuştu.

Paketin bütününü bir reform paketi olarak adlandırdıklarını, içerisinde tek başına ele alındığında bile başlı başına önemli birer reform olacak adımlar olduğu gibi, onları destekleyen, hedefleri yakalamayı sağlayacak maddelerin de olduğunu aktaran Albayrak, bu zamana kadar bu maddelerin teknik detayları ve içeriği ile ilgili de önemli çalışmaların bakanlıkların koordinasyonunda yapıldığını ve artık hayata geçirilmeye hazır hale getirildiğini, bu nedenle 2019 yılsonuna kadar diyerek tüm Türkiye'ye dünyaya ve ekonomideki paydaşlara net bir tarih verdiklerini vurguladı.

Albayrak, reform alanlarının başında finansal sektör geldiğini belirterek, finansal sektör altındaki ilk alanın da bankacılık sektörü olacağını kaydetti.

Albayrak, Yeni Ekonomi Programı'nda "bankacılık sektörümüzün güçlü yapısını sürdürmesini ve reel sektörümüzü finanse etmeye devam etmesini temin etmek bu programın en önemli önceliklerinden bir tanesidir" dediğini anımsattı.



'Arçelik'i, sektöründe dünyanın en büyükleri arasına taşımayı hedefliyoruz'



HAKAN BULGURLU
Arçelik CEO

"ABD'den Tayvan'a, Rusya'dan Güney Afrika'ya, İngiltere'den Avustralya'ya uzanan geniş bir etki alanı bulunan şirketimiz, global büyümesini sağlamlaştıran yatırımlarına devam ediyor. Hedefimiz, Arçelik'i sektöründe dünyanın en büyükleri arasına taşımak."

Ticaret savaşları, korumacılık politikaları, Brexit belirsizliği, İran'a tekrar uygulanmaya başlanan yaptırımlar, Fed'in faiz artırımları ve döviz kurlarındaki dalgalı seyrin gölgesinde geçen 2018 yılında dünya ekonomisi beklentiler dahilinde bir büyüme performansı gösterdi.

Türkiye'nin ana ihracat pazarı Avrupa yavaş büyürken, Amerika'nın toparlandığını, Çin'in ise %6.6'lık büyüme oranıyla son 28 yılın en düşük büyümesini sergilediğini gözlemledik.

Önümüzdeki dönemde ise büyümenin önündeki riskler artıyor. Ticaret savaşları ve finansal koşullardaki sıkılaşma gibi gelişmeler, kısa vadeli riskler arasında öne çıkarken, orta vadede ise en büyük tehditler, iklim değişikliği ve sosyal eşitsizlikteki artış olarak göze çarpıyor.

Dünya beyaz eşya pazarı ise 2018 yılında adet bazında %1,5 büyümeyle 535 milyon adete yükselirken, ciro bazında ise %8'lik artışla 213 milyar dolara ulaştı. Global beyaz eşya pazarı için 2019 yılı büyüme tahmini ise yaklaşık %4 seviyesinde.

Lider konumumuzu pekiştirmeye devam ettik

Dünya ekonomisi ve sektörümüzde bu gelişmeler yaşanırken, Arçelik olarak güçlü markalarımızla, Türkiye, İngiltere, Romanya, Polonya, Güney Afrika ve Pakistan pazarlarında lider konumumuzu pekiştirdik. Beko markamız ile faaliyet gösterdiğimiz tüm pazarlarda varlığımızı güçlendirmeyi sürdürdük. Çetin rekabete sahne olan Avrupa beyaz eşya pazarında Beko ile solo segmentin liderliğini üstlenmeye devam ettik.

En büyük pazarlarımız Avrupa ve MENA bölgesinde pazar payımızı ve kârlılığımızı yükselttik. Birleşik Arap Emirlikleri'nde kurduğumuz Beko Gulf FZE satış şirketi ile dünya genelindeki satış ve pazarlama ofislerimizin sayısını 34'e ulaştırdık. Asya-Pasifik bölgesindeki büyümemizi sürdürürken, son yıllarda yoğun yatırımlar gerçekleştirdiğimiz bu bölgedeki ciromuzu bir önceki yıla göre ABD doları bazında yaklaşık %30 artırdık.

Büyük bir potansiyel taşıyan Hindistan pazarında Voltas Beko markalı ürünlerimizle satışa başladık. Sahra Altı Afrika pazarlarında önemli bir konuma ulaşmamızı sağlayan Defy ile 34 Afrika ülkesinde yıllık 1,5 milyon adet beyaz eşya satışıyla güçlü bir konumdayız. Bu coğrafyada yaygın olarak faaliyet gösteren tek Avrupalı beyaz eşya üreticisi olarak, bölgeye ayırdığımız kaynakları da sürekli artırıyoruz.

Konsolide ciromuz 26,9 milyar TL'ye ulaştı

Ana pazarlarımızda yaşanan zorlayıcı makroekonomik koşullara karşın, 2018 yılını yüksek bir ciro artışı ile tamamlamayı başardık. Konsolide ciromuz yüzde 29 artışla 26,9 milyar TL'ye ulaştı. Satış gelirlerimizin %69'unu yurt dışı pazarlardan sağlarken, net kârımız 856 milyon TL olarak gerçekleşti. FAVÖK (Faiz Amortisman ve Vergi Öncesi Kâr) marjımız ise %10,4'e yükseldi. Avrupa, Asya Pasifik ve Ortadoğu/Kuzey Afrika bölgelerindeki güçlü performans sayesinde devam eden organik büyüme, faaliyet gösterdiğimiz pazarlardaki anapara birimleri karşısında Türk Lirası'nın değer kaybetmesinden kaynaklanan

kur çevrim etkisi ciromuzu yukarı taşıdı.

ABD'den Tayvan'a, Rusya'dan Güney Afrika'ya, İngiltere'den Avustralya'ya uzanan geniş bir etki alanı bulunan şirketimiz, global büyümesini sağlamlaştıran yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor.Hedefimiz, Arçelik'i sektöründe dünyanın en büyükleri arasına taşımak.

Hindistan'ın köklü şirketlerinden Tata Grubu bünyesindeki Voltas ile kurduğumuz ortak girişim şirketimiz Voltbek, Gujarat eyaletinde 3 milyon adet kapasiteye ulaşması planlanan buzdolabı fabrikasında bu sene deneme üretimine başlamayı planlıyor.

Nisan ayında ekonomisi hızla gelişen ve nüfusun yoğun olduğu Bangladeş pazarında önemli bir yatırım yaptık. SingerBangladesh şirketini bünyemize katarak, beyaz eşya talebinin hızla artacağı bir pazarda pozisyon aldık. Asya, Amerika, Avrupa ve Afrika'da organik ve inorganik büyümeye devam edeceğiz.

İpek Yolu'nda ilk 3 hedefi

İpek Yolu üzerindeki pazarlarda ilk üçe girme hedefimiz var. Dünya nüfusunun yarısından fazlası artık orta sınıf. Bu sayı hızla artmaya devam edecek. Orta sınıftaki artışın önemli kısmı; bizim de son dönemde pozisyon aldığımız Yakın Doğu ve Asya-Pasifik pazarlarından geliyor. Son 5 yılda; Tayland, Pakistan, Malezya, Vietnam ve Endonezya'da atılımlar yaptık. Yeni üretim tesisleri kurduk, satış şirketlerimiz kısa sürede mesafe kat etti.

Bizi çok heyecanlandıran bir başka yatırımımız ise Romanya'da faaliyete başlayan çamaşır makinesi fabrikamız. Yılda 2,2 milyon adet çamaşır makinesi üretim kapasitesiyle Avrupa'nın merkezinde önemli bir üretim merkezine daha sahip olduk. Bu fabrikamız, dijital modellerle mühendislik süreçlerinin simülasyonlarısayesinde çok daha kusursuz bir üretim süreci sağlayacak.

Türkiye'de yeni nesil üretim teknolojimizi temsil eden Çerkezköy Elektronik İşletmesi'ni faaliyete başlattık. Toplamda 500 milyon liralık yatırımla hayata geçirdiğimiz akıllı fabrikamızdaki üretimin %65'ini, 48 farklı ülkeye ihraç ediyoruz. Fabrikamızda dijital teknolojilerle insan gücünü destekleyen 107 adet robotla üretim sürecini entegre tek hat üzerinde gerçekleştiriyoruz. Yardımcı sanayi yatırımları ve bölgeden sağlanan 700 kişilik istihdamla birlikte toplamda 15 bin kişilik bir ekosistemi destekliyoruz.

Ticari klima pazarında Arçelik-LG Electronics ortaklığının ikinci döneminde de yatırım hamlemize devam ettik. Arçelik-LG klima fabrikasında devreye aldığımız Türkiye'nin ilk yerli ticari klima üretim hattı ile ticari klimada yerli üretimin payını üç yıl içerisinde %25'e çıkarmayı hedefliyoruz.

Sürekli ve tekrar eden gelir kaynakları oluşturuyoruz

Arçelik olarak ana faaliyet alanımızı güçlendirmeye odaklanırken; yeni, sürekli ve tekrar eden gelir kaynakları oluşturma hedefiyle de yatırımlarımıza devam ediyoruz. Bu kapsamda iki yeni şirket kurarak, endüstriyel motor alanındaki faaliyetlerimizi WAT Motor Sanayi, finansal teknoloji ve ödeme sistemleri alanındaki projelerimizi ise Token Finansal Teknolojiler çatısı altında topladık. Bu iki yeni şirketimizle pazar dinamiklerine uyum sağlamayı ve stratejik iş birlikleriyle yeni iş alanlarına girişimizi hızlandırmayı hedefliyoruz.

Ar-Ge ve inovasyondaki öncü uygulama ve çözümlerimizle müşterilerimize değer yaratan, katma değeri yüksek ürünler geliştirmeye devam ediyoruz. Çin'in Wuxi kentinde yeni Ar-Ge merkezimizi faaliyete alırken, dünya çapındaki Ar-Ge ve tasarım merkezlerimizin sayısı 19'a ulaştı. Bu alanda öncü konumumuzu tescilleyen global endekslerde yerimizi daha da sağlamlaştırdık. Dünya Fikri Haklar Örgütü (WIPO) tarafından yayımlanan "En Çok Uluslararası Patent Başvurusu Yapan Şirketler" listesinde yükselerek 67'nci sıraya yerleştik.

Şirket içerisinde yaratıcılığı ve kurum içi girişimciliği teşvik ederek, fikirden ürüne günler içerisinde geçmeye imkân sağlanabilmesi için kurulan Arçelik Garage'da 2018 yılında 1635 fikir üretirken, 88 prototip ve 11 konsept geliştirdik. Atölye 4.0'da çevik üretim sistemlerinin tasarlanması, proses modelleme ve optimizasyon, akıllı otomasyon sistemleri, veriye dayalı karar verme sistemleri alanlarında geliştirdiği uygulama örnekleri ile yeni sanayi devrimi alanında yetkinliklerimizi artırmaya devam ediyoruz.

Sürdürülebilirlik alanında başarılı performans

"Dünyaya Saygılı, Dünyada Saygın" vizyonumuz kapsamında sürdürülebilirlik alanında da önemli başarılar elde ettik. Kaynakların verimli kullanımına ve döngüsel ekonomi çözümlerine odaklanan şirketimiz, sürdürülebilirlik odaklı kurumların performanslarını küresel olarak takip eden Dow Jones Sürdürülebilirlik Endeksi'nin Gelişmekte Olan Piyasalar kategorisine 2017'den sonra ikinci kez giriş yaptı.

Avrupa Komisyonu'nun düzenlediği European Business Awards-forthe Environment (EBAE)- AB Çevre Ödülleri'nde ise "Yönetim" kategorisinde birincilik ödülüne layık görülerek, Türkiye'de sektöründe bu ödülü kazanan ilk şirket olduk. 2015'ten beri MSCI Sürdürülebilirlik Endeksi tarafından da en yüksek not olan AAA ile derecelendirilen şirketimiz, Londra Borsası'nın bünyesindeki FTSE Russell tarafından, güçlü çevresel, sosyal ve yönetişim performansı gösteren şirketlerin ölçümlendiği FTSE4Good Gelişmekte olan Piyasalar Endeksi'nde de 2016 yılından beri yer alıyor.

Ülkemizde ise Borsa İstanbul'da işlem gören ve kurumsal sürdürülebilirlik performansları yüksek seviyede olan şirketlerin dahil edildiği BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde beşinci kez yer aldık. Geri dönüştürülmüş pet şişeleri kullanarak geliştirdiğimiz çamaşır makinesi kazanıyla İstanbul Sanayi Odası Çevre Ödülleri'nde "İnovatif Çevre Dostu Ürün" kategorisinde birincilik ödülüne layık görülerek başarılarımıza bir yenisini daha ekledik.

2018 Krizi üzerine değerlendirmeler



SERDAR KOÇTÜRK
TURKTRADE Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

2018 yılında yaşadığımız kriz geçmiş krizlerden oldukça farklı dinamikler içeriyor.

Kriz öncesi bizi kriz aşamasına getiren bazı önemli dinamikleri irdelersek bu krizin neden yaşandığını ve çözümlerini de ortaya koyabiliriz.

2015 yılına geri gidersek kamu net borç stoku 58 milyar dolar seviyesindeydi ve gayri safi yurt içi hasılaya oranı %6,9 gibi tarihi düşük seviyeye gelmişti. Yıl sonunda yapılan seçimlerde bir istikrar tablosu ortaya konmuştu.

2014 yılında FED'in bilanço küçültme kararının gelişmekte olan ülkelere olumsuz yansımasının ilk sinyalleri alınmasına rağmen hem bankacılık kesimimiz, hem özel sektörümüz maliyetlerde büyük taviz vermeden rahatça borçlanabiliyordu.Beş yıllık CDS primimiz 200 seviyelerinin altındaydı. Gelişmekte olan ülkeler Amerikan on yıllık tahvillerine göre 2015 yılında yüzde 4 civarı artı spread ile borçlanırken biz ABD tahvillerinden sadece yüzde iki daha pahalı bir seviyede çok daha ucuza on yıllık borçlanabiliyorduk. 2015 yılı başında iki yıllık gösterge tahvil reel faizleri ile bir yıllık reel faizler birbirine çok yaklaşmıştı ve yüzde 2-2,5 seviyelerindeydi.

Ülkede makro dinamikler olumlu olduğu için yabancı sermaye girişi ve direk yabancı yatırımlar oldukça yüksek seviyedeydi.2011 – 2015 arası beş yılda yaklaşık 80 milyar dolar yabancı direk yatırım ülkemize akmıştı.Ülkemiz 2011 yılında 80 milyar dolarlara yaklaşan cari açığını büyümeden taviz vermeden 50 dolarlara düşen petrol fiyatlarının da katkısı ve bu yabancı yatırımlarında etkisi ile yarı yarıya azaltmıştı.

2011 yılında başlayan güney sınırlarımızdaki iç savaşın yarattığı jeopolitik risklere rağmen 2015 yılına geldiğimizde ülkemizde büyüme yüzde 6'ları aşmıştı, bütçe açığı yüzde bir seviyesindeydi, enflasyon yüzde 8, 8 seviyelerindeydi. İşgücüne yüksek katılıma rağmen işsizlik kontrol altındaydı.

Türk ekonomisindeki bu olumlu rüzgarlar 2016 yılı Temmuz ayında yaşanan FETÖ darbe girişimi ile tersine döndü. Aynı yılın Ağustos ayında PYD Menbiç'i ele geçirdi. O ana kadar Fırat'ın batısı konusunda ABD tarafından Türkiye'ye verilen güvencelere rağmen sözlerin tutulmadığı, bardağı taşıran bu son damla ile ortaya çıktı. Türkiye daha önce, öncelik verdiği enerji bağımlılığımızın azaltılması ekseninde yönettiği ve koalisyon içinde yer alarak Rusya ile İran'a mesafeli durduğu Suriye dış politikasında radikal bir değişikliğe gitmek zorunda kaldı. Kürt koridoru kurulma riski enerji tedarik çeşitlendirmesine yönelik Güney sınırlarımızdaki uzun vadeli jeopolitiğin önüne geçti. Türkiye'nin daha önce Katar Emirliği, Mısır Mursi ve Suriye Esat rejimi ile yakınlaşarak yönettiği güney sınırlarımızdaki boru hattı projelerinde, bizim halihazırda ana tedarikçilerimiz olan Rusya ve İran'ın bu bölgede siyaseten etkin olması lehimize değildi. Katar ile 2010 yıllarında mutabık kalınan boru hattı, Mısır çıkışlı Şam üzerinden gelecek,ya da Güney Akdeniz havzasından çıkan gaz için bu bölgeden geçecek bir boru hattı bize yıllar içinde alternatif sağlayacaktı. Boru hatlarını bir ülkenin enerji sağlayan aort damarı kadar hayati görmek zorundayız. Bu nedenle mevcut bağımlılığımıza

güneyde enerji havzalarından alternatif çözümler üretmek ülkemiz için bugün olmasa da yakın gelecekte hayati bir sorun haline gelecektir. Türkiye bu nedenle güney sınırlarında aleyhinde olan siyasi değişimlere kayıtsız kalamaz.

Güney sınırımızda dayatılan Kürt koridoru konusu,ABD'nin PYD'yi silahlandırmaya devam etmesi,Menbiç işgali sonrası dış politikamızda öncelikleri değiştirdi. Türkiye Irak sınırında 35 yıldır 45 bin cana mal olan en az 350 milyar dolar ekonomimize yük yaratan, bölgesel ticareti ve gelişmeyi engelleyen, ülkenin iç huzurunu bozan terör konusunda benzeri bir yapılanmaya 950 kilometrelik Suriye sınırında izin veremezdi.

Tabii ki bu bölgedeki proaktif dış politikanın mülteci sorunu başta olmak üzere, ekonomiye bazı olumsuz etkileri olması kaçınılmazdı. Kısa vadede bir bedel ödemek ile, Irak sınırında 35 yıldır yaşadığımız problemin bir benzerinin bu bölgede önümüzdeki uzun yıllar boyunca yaşanmasını göze almak arasında bir tercih yapıldı ve Kürt koridorunu engelleyecek siyasi ve askeri adımlar atıldı, atılmaya devam ediyor. Türkiye gücü yettiğince bu mücadeleyi verecektir.

2016 yılı 15 Temmuz darbe girişimi ve Menbiç işgali sonrası süreçte, ABD ile gerginleşen ilişkilerin ekonomiye etkisini görmek için gelişmekte olan ülkelerin para birimlerinin dolara karşı hareketini TL'nin dolara karşı hareketi ile kıyaslayarak bakmak yeterlidir.(Tablo1)

2015 yılı Temmuz ayına kadar Amerikan dolarına karşıgelişmekte olan ülkelerden daha iyi performans gösteren TL, bu tarihten sonra negatif ayrışmıştır ve aşırı değer kaybetmeye başlamıştır.

Darbe görüntülerinin başta batı medyası olmak üzere sürekli gündemde olması 60 yıllık darbe geçmişi olan bu ülkeye olan ve 2002 -2015 arasında oldukça yükselen yabancı güvenini dibe vurdurmaya yetmiştir. Bu algıların güçlenmesinde Feto'nun yurt dışında son derece organize olan ağının olumsuz lobisinin etkisiside büyüktür. Türkiye aleyhinde tarihte eşi görülmemiş bir kampanya başlamıştır. Tabii ki bu arada ülkemizde AK parti dahil 50 yıl boyunca tüm siyasi iktidarların hoş görü ve desteği ile devlet çarkı içinde kök salan bu örgütü temizlemek için OHAL ilan edilmesi ve bazı uygulamalar Batı dünyasında yadırganmıştır ve yatırımcıları demokratik standartlarımız ve özgürlükler konusunda ürkütmüştür. Bu gelişmeler Avrupa Birliği ile olan ilişkilerimizi de yıpratmıştır. Eş zamanlı seçimlerin olması Avrupa ülkelerinde milliyetçi oyları almaya yönelik Türkiye karşıtı söylemlerde ilişkilerin gerilmesinde önemli bir faktör olmuştur. İhracatımızın yarıya yakınını yaptığımız bu bölgede bu gerginlikler doğal olarak ekonomik, ticaret, turizm dahil tüm alanlara yansıdı ve ülkemiz ekonomisine çok olumsuz etkileri oldu.

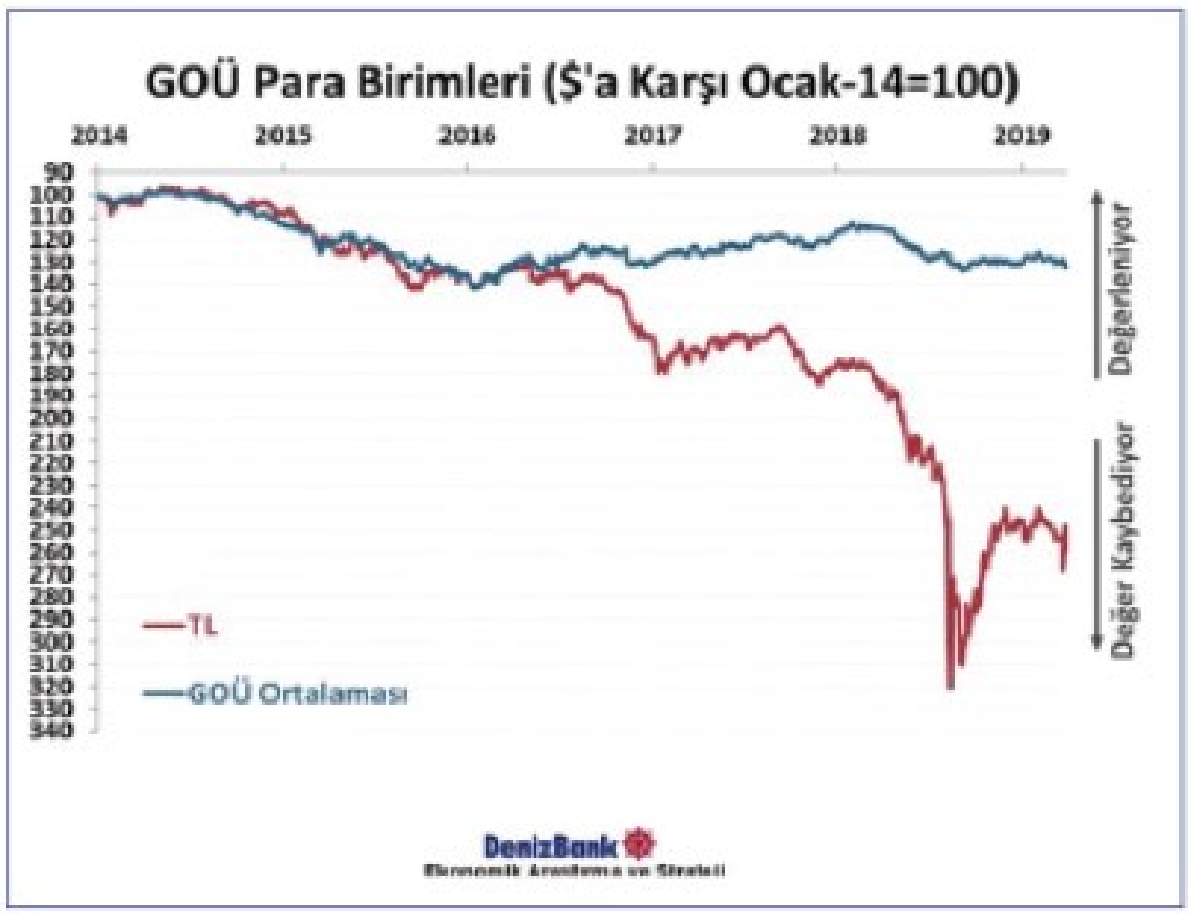
Aynı dönem ABD'de başlayan Halk Bank davası ve Türkiye'de Fetö ve ABD 'ye yönelik başta PYD/PKK eksenli atılan adımlar ABD ile olan ilişkileride gerginleştirmiştir.

Türkiye dışarıda bu sorunları yaşarken yukarıda özetlediğim geçmişin olumlu makro dinamikleri nedeniyle içeride inşaat ve enerji sektörünün başı çektiği birçok proje ve yatırım yüzünden özel sektörün aşırı borçlandığı ve risk aldığı bir süreç yaşandı. Kanımca krizin temelleri burada hem kamunun hem de bankacılık kesimimizinde maalesef frenlemediği, risk aldığı iç ve dış olumsuz gelişmeleri iyi okuyamadığı bu süreçte atılmaya başladı.

İnşaat sektörünün 2016 ve 2017 yıllarında aldığı bu riskleri görmek için son altı yıllık inşaat ruhsat, yapı kayıt belgesi ve birinci elden satış istatistiklerini incelemek yeterlidir.

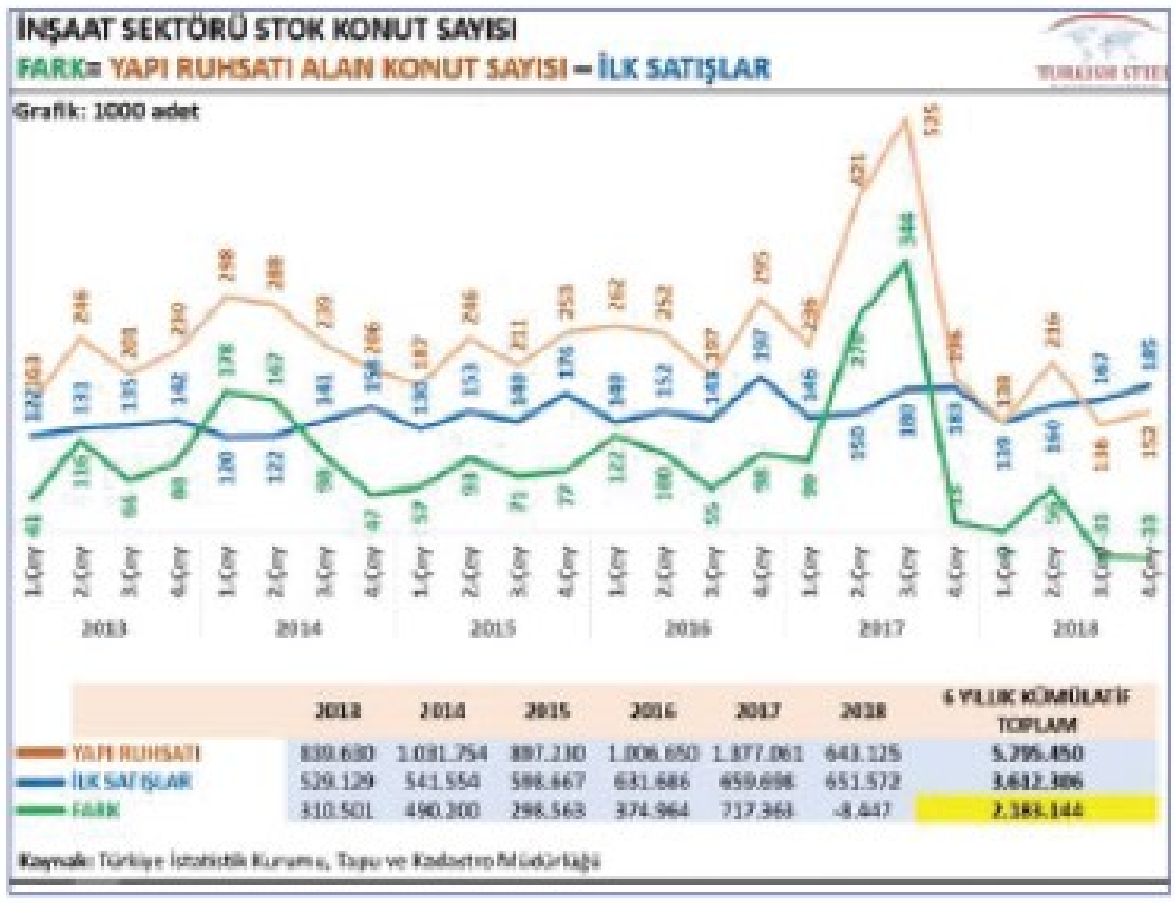
Kümülatif konut stoku aşırı artmasına rağmen birinci elden satış rakamlarının iki katına varan yeni projeler maalesef bu iki yılda devreye alındı.İnşaat sektörünün yarattığı balon ve tetiklediği çelik, çimento gibi birçok alt sektörde 2017 yılında ileriye yönelik yaratılan problemi öngörmeden kısa vadeli ama çok riskli büyümeyi yaşadılar. 2018 dahil altı yılın kümülatif sonucu; 2.183.144 adet yapı

Tablo 1



ruhsatı alınmış ancak henüz satılamamış konut stoku 2019 yılına devretmiştir. (Tablo 2)

Tablo 2



	2013	2014	2015	2016	2017	2018	6 YILLIK KÜMÜLATİF TOPLAM
YAPI RUHSATI	839.680	1.081.754	897.230	1.006.650	1.877.061	643.125	5.795.450
İLK SATIŞLAR	529.129	541.554	598.667	631.686	659.698	651.572	3.612.306
FARK	310.501	490.200	298.563	374.964	717.363	-8.447	2.183.144

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, Tapu ve Kadastro Müdürlüğü

2010 yılına girerken 172 milyar dolar olan özel sektörün dış borcu 2018 yılı ilk çeyreğinde 325 milyar dolara yükseldi. Türkiye'nin 2010 yılında %37.8 olan brüt borç/ gsyh borç rasyosu 2018 yılı başında %53'e yükseldi. Kamu 2002 yılı sonrası döviz varlıkları ile döviz borçları arasındaki dengeyi itina ile koruyup iç borçlanmaya ağırlık verirken özel sektör çok daha agresif bir dış borçlanma ile büyüme yolunu seçti. Bu kriz öncesi dönemde dahada önemli olan 2016 yılı sonunda 101 milyar dolar olan özel sektörün kısa vadeli borçları bir yıl içinde 2018 birinci çeyreğinde 122 milyar doları aştı. Bu gelişme makro verilerdeki değişimler,iç ve dış siyasi gerginlikler piyasalarda yabancı yatırımcıları tedirgin etti ve Türkiye tüm gelişmekte olan ülkelerden negatif ayrıştı.

Burada krizin boyutunu etkileyen önemli bir faktörde 2003 yılı ile 2013 yılı arasındaki Türk Lirasını değerli kılan ekonomik politikaların ve dünya genelindeki 2008 krizi sonrası merkez bankaları eliyle yaratılan likiditenin geciktirdiği TL dolar kurundaki düzeltmeyi, değişen küresel ve iç dinamiklerin bu risk algısının yükseldiği dönemde zorunlu kılmasıydı. Türk Lirası on yıllık bu süreçte yüzde 70 kümülatif enflasyona rağmen sadece yüzde 7 değer kaybetmişti. Bu genel kabul gören ekonomik teorilere göre sürdürülebilir bir durum olamazdı. Öylede oldu ve yukarıda özetlediğim ve büyük oranda öngörülmesi gereken riskler çerçevesinde Türk lirası çok kısa sürede aşırı değer kaybetti ve gereksiz risk alan, borç rasyosu yüksek reel sektörümüzü çok olumsuz etkiledi. Enflasyon yüksek faizi, daralan ve dönmeyen krediler finansman sorunlarını tetikledi. Sanayi üretimi düştü,bankacılık kesiminde NPL oranları hızla yukarı gitti.

Bu krizin faturası başta bankacılık kesimi olmak üzere reel sektöre yansıdı ve önümüzdeki dönemde de sermaye yeterlik rasyolarını bir miktar daha aşağı çekecek. Bankacılık kesiminde NPL rasyosunun yüzde 7 seviyelerini bulması bilançolarda yüksek karşılıkların ayrılması olasıdır.

Son seçimler sonrası dört yılı aşkın bir süre siyasi istikrarın devam edecek olması ülkemiz açısından önemli bir avantajdır. Geçmiş krizlerle kıyaslandığında bu kriz daha az hasarla atlatılacaktır. 2019 yılı içerisinde krizin etkileri her geçen gün azalacaktır ve yılın son çeyreğinden itibaren büyüme trendi görülecektir. Burada güney sınırımızdaki gelişme ve ABD ile yaşanan gerginlikler ana belirleyici olacaktır.Son dönemde gelen birçok veri tedricide olsa düzelmenin sinyallerini vermektedir. Türkiye'de dengelenme ve düzelme süreci yaşanırken küresel bazda maalesef oldukça olumsuz rüzgarlar esmektedir. İhracatımızın yarısını yaptığımız AB ülkelerinde büyüme yavaşlamış hatta Almanya, İtalya gibi hedef pazarlarımızda PMI verileri üretimde daralmanın hergeçen gün keskinleştiğini göstermektedir. Brexit belirsizliği, küresel ticaret savaşları ve korumacılık eğilimleri jeopolitik risklere eklendiğinde 2019 yılının küresel bazda 2018 yılından çok daha olumsuz geçeceği kesinleşmiştir. Bu çerçevede bazı sektörlerde kurun getirdiği avantaja rağmen hedeflenen ihracat artışları gerçekçi değildir. Ancak yüksek kur etkisi ile ertelenen yatırımlar ve lüks tüketim ithalatının düşmesi enerji fiyatlarında büyük bir sürpriz yaşanmazsa cari açıkta kısa vadede bir sorun olmayacağını göstermiştir.

1994, 2001, 2008 krizlerini atlatan bu ülkenin mevcut krizle ilgili felaket senaryoları yazması için bir neden yoktur. Son seçimler sonrası istikrar ortamında gerginlikleri ortadan kaldırıp yapısal reformların hızla yapılması, demokratikleşme ve hukuk alanında atılacak adımların kutuplaşan ülkede karşılıklı kabul, saygı ve hoşgörü ile önünün açılması çok önemlidir. Önemli olan bu krizlerden ders almak ve hataları tekrarlamamaktır. Yıllardır şahit olduğumuz ülke dinamizmi bu tür özgürlükçü ortamlarda çok daha hızlı ilerlememizi sağlayacaktır. Hızla değişen ve ekseni doğuya kayan dünyada ülkemiz için önümüzde çok büyük fırsatlar vardır.

Türk ihracatçılar Çin'e çıkarma yapmaya hazırlanıyor



TİM Başkanı Gülle "Çin'in 3 trilyon dolara çıkması beklenen ithalat hacminde, Türk ihracatçıların hak ettikleri payı almaları, TİM olarak bizlerin öncelikli hedefleri arasında yer almaktadır" dedi

Çin Uluslararası İthalat Fuarı için ihracat seferine çıkacak 100'e yakın Türk firması, 4 bin metrekarelik stant alanıyla Asya pazarının kalbine çıkarma yapmaya hazırlanıyor.

Çin'in tüm dünyada heyecan uyandıran ve 5 yılda 10 trilyon dolarlık ithalat hedefiyle ses getiren Çin Uluslararası İthalat Fuarı (China International Import Expo-CIIE), bu yıl 5-10 Kasım'da Şanghay'da ikinci kez kapılarını açacak.

Ticaret Bakanlığı himayesinde, Türkiye İhracatçılar Meclisinin koordinasyonu ve İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) tarafından üstlenilen Türkiye Milli Katılım Organizasyonu ile fuar için ihracat seferine çıkacak 100'e yakın Türk firması, 4 bin metrekarelik stant alanıyla Asya pazarının kalbine çıkarma yapmaya hazırlanıyor.

Fuarın tanıtım toplantısında konuşan TİM Başkanı Gülle, geçen yıl yine milli katılım ile gerçekleşen ve 38 firma ile gittikleri fuarda yapılan iş birliği anlaşmalarının tutarının 620 milyon dolar seviyelerinde gerçekleştiğini kaydetti.

Bu yıl daha yoğun bir ilgi ve daha büyük çapta ticaret anlaşmalarının yapılmasını beklediklerini ifade eden Gülle, "Çünkü geleneksel pazarlarımız, bildiğiniz üzere, ticaret savaşları ve Brexit gibi konularla çalkalanmakta. Bunun yanı sıra yavaşlayan küresel talep, küresel ticaretin performansına yönelik beklentilerin de revize olmasına sebep oldu. En büyük ticaret ortağımız olan AB'nin 2018 büyüme performansı yüzde 2'nin altında kalarak yüzde 1,8 olarak gerçekleşti. Bu yüzden yeni rotalar çizip yeni pazarlara girmemiz en elzem konuların başında geliyor." diye konuştu.

Gülle, ihracatçıların Çin ile Türkiye arasındaki ticarete odaklanması ve geleneksel pazarlar kadar geleceğin potansiyeli olan Asya ülkelerine de elini uzatması gerektiğini belirterek, bugün ve geleceğin talebinin bu ülkelerde yoğunlaştığını vurguladı.

"Ticaretin kalbi, insan nerede çoksa orada atacak" ifadesini kullanan Gülle, bu gibi milli katılım ile gerçekleşecek ithalat-ihracat fuarlarının Türkiye'nin çok yönlü dış politikası anlamında da Çin ile karşılıklı kazan-kazan formülüyle daha büyük adımlar atılmasına önayak olacağını söyledi.

Gülle, "İhracatçılarımızın attığı bu adım, ileride iki ülke arasındaki ilişkilere de pozitif yansıyacak, yeni projelerin hayata geçmesinde rol oynayacaktır. Çin'in 3 trilyon dolara çıkması beklenen ithalat hacminde, Türk ihracatçıların hak ettikleri payı almaları, TİM olarak bizlerin öncelikli hedefleri arasında yer almaktadır." dedi.



Hisarcıklıoğlu: "Yeni bir ekonomik başarı hikayesini birlikte yazma zamanı"

Hisarcıklıoğlu, seçimsiz 4,5 yılın sağlayacağı fırsatlara değinerek, "Önümüzdeki 4,5 yıllık seçimsiz dönemi, yapısal sorunlarımıza kalıcı çözümler getirmek için önemli bir fırsat olarak görüyoruz. Zira ekonomide atılacak çok adım, yapılacak daha çok işimiz var. Bu dönemi, kesintisiz bir icraat dönemine çevirmeliyiz. Ekonomi yönetimi seçim öncesinde bunun sinyalini verdi." diye konuştu.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın başkanlığında İstanbul'da gerçekleştirilen Ticaret Bakanlığı İstişare Kurulu Değerlendirme Toplantısı'na katıldı. Hisarcıklıoğlu burada yaptığı konuşmada, "Küresel ekonomide istikrarsızlığın arttığı ve jeopolitik risklerin yükseldiği böyle bir ortamda Türkiye'nin hedeflerine yürümesi için önümüzdeki seçimsiz dönem 82 milyon için altın değerinde önemli" ifadesini kullandı.

Toplantıda Bakan Pekcan ve Hisarcıklıoğlu'nun yanı sıra, Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) Genel Başkanı Bendevi Palandöken, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle, Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TÜSİAD) Başkanı Simone Kaslowski, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı Nail Olpak, Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Genel Başkanı Abdurrahman Kaan ve Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) Yönetim Kurulu Başkanı Mithat Yenigün de hazır bulundu.

Hisarcıklıoğlu, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın katılımıyla gerçekleşen Ticaret Bakanlığı İstişare Kurulu Değerlendirme Toplantısında yaptığı konuşmada, Türk iş dünyası örgütleri olarak Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ile bu yeni atılım dönemini istişare etmek için bir araya geldiklerini dile getirerek, istişare toplantılarının öneminden bahsetti.

-Seçimsiz dönem fırsatı

Hisarcıklıoğlu, seçimsiz 4,5 yılın sağlayacağı fırsatlara değinerek, "Önümüzdeki 4,5 yıllık seçimsiz dönemi, yapısal sorunlarımıza kalıcı çözümler getirmek için önemli bir fırsat olarak görüyoruz. Zira ekonomide atılacak çok adım, yapılacak daha çok işimiz var. Bu dönemi, kesintisiz bir icraat dönemine çevirmeliyiz. Ekonomi yönetimi seçim öncesinde bunun sinyalini verdi." diye konuştu.

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak tarafından gelecek hafta ekonomide yeni bir yol haritasının açıklanmasının beklendiğini anımsatan Hisarcıklıoğlu, şu ifadeleri kullandı:

"Bu yol haritasıyla birlikte kamu maliyesinde disiplinli duruşun sürmesi, dış kaynak ihtiyacının azaltılmaya devam edilmesi, özel sektörün rekabet gücünü artıracak tedbirlerin devreye alınması ülkemize ve ekonomiye

olan güveni artıracaktır. Küresel ekonomide istikrarsızlığın arttığı ve jeopolitik risklerin yükseldiği böyle bir ortamda Türkiye'nin hedeflerine yürümesi için önümüzdeki seçimsiz dönem 82 milyon için altın değerinde önemli."

Hisarcıklıoğlu, icraat ve reform dönemiyle birlikte Cumhuriyetin 100. yılı olan 2023'e ulaşacaklarını belirterek, Cumhuriyetin 100. yılına yakışır bir şekilde ülkenin ekonomik seviyesini yükseltmeleri, bu kapsamda yeni bir yatırım, üretim ve büyüme modelini hayata geçirmeleri gerektiğini vurguladı.

"Artık ülkenin geleceğine odaklanma, yeni bir ekonomik başarı hikayesini birlikte yazma zamanıdır." diyen Hisarcıklıoğlu, geçen ay başlattıkları istihdam seferberliği adımını yeni yatırım ve büyüme kampanyaları ile desteklemeleri, Türkiye'yi hedeflerine ulaştıracak kalıcı reformlara odaklanmaları, gündemi yeniden ekonomi yapmaları gerektiğini sözlerine ekledi.

- Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ise toplantının açılışında yaptığı konuşmada, istişare toplantılarında iş dünyasının hemen hemen hepsini temsil eden STK'ların başkanları ile her ay bir araya geldiklerini, bu başkanlarla sorunlarını ve çözüm önerilerini masaya yatırdıklarını, geleceği planladıklarını anlattı.

Brexit, Gümrük Birliği'nin güncellenmesi, yeni pazarlar ve benzeri konularda da beraber yol haritaları hazırladıklarını dile getiren Pekcan, ortak çalışma grupları kurduklarını, sivil toplumun gücü ile devletin gücünü birleştirerek daha katma değerli bir çalışma oluşturmaya ve ekonomiye daha pozitif katkı sağlamaya çalıştıklarını söyledi. Pekcan, "Önümüzdeki dönem ekonomide çok önemli adımların atılacağı tam bir icraat dönemi olacak bizim için." diye konuştu.

Pekcan, Genel Ticaret Sistemi'ne (GTS) göre mart ayı ihracatının 16 milyar 334 milyon dolar olarak gerçekleştiğini hatırlatarak, yılın ilk çeyreğindeki ihracatın yüzde 3,34 yükseldiğini, ithalatın da yüzde 21,46 azaldığını bildirdi.

Geçen yılın ilk çeyreğinde ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 67,1 iken bu rakamın 2019'un aynı döneminde yüzde 88,2'ye yükseldiğini dile getiren Pekcan, şu değerlendirmelerde bulundu:

"Bu ne demek? Ülkemizin dış finansman ihtiyacı, borçlanma ihtiyacı azalıyor demek. İlk üç aydaki dış ticaret rakamlarımızı 2018'in aynı dönemi ile mukayese ettiğimizde dış finansman ihtiyacımız 15,2 milyar dolar azalmıştır. İkincisi net ihracatımızın Türkiye'nin büyümesine katkısıdır.

Küresel ekonominin içinden geçtiği bu şartlarda Türkiye ekonomisi yüzde 2,6 büyümüştür. Bu büyümeye dış ticaretimizin katkısı yüzde 4,2'dir. Üçüncü çeyrekte dış ticaretimizin büyümeye katkısı 6,73, son çeyrekte net ihracatımızın büyümeye katkısı 9,7 puan olmuştur. Bu rakamlar da gösteriyor ki artık ihracat Türkiye ekonomisinde belirleyici bir güç olmuştur. Amacımız; önümüzdeki dönemde de reformlarımız artırarak bu pozitif katkıyı ihracatımızı ve ihracatımızın ithalatı karşılama oranını artırarak devam ettirmektir."

- "2019 inşallah bizim için bir icraat yılı olacak"

Pekcan, ilk 100 günlük eylem planı kapsamında yapılanlardan bahsederek, bakanlığın son yıllarda hayata geçirdiği reformları ve projeleri anlattı.

Esnaf ve sanatkârın ihracatçı yapılması, ihracatın tabana yayılması, markalaşma, yeni teknolojilerin kullanımı ve e-ticaret gibi alanlarda yaptıkları faaliyetlerden bahseden Pekcan, teknolojiden daha fazla istifade edilerek kaçakçılığın önlenmesi için önemli adımlar attıklarını söyledi.

Pekcan, kâğıtsız gümrük devrini başlattıklarını, ihtisas serbest bölgesi kurulması yönündeki mevzuatı hazırladıklarını kaydederek, elektronik ticaretin kayıt altına alınması için ilgili programın sürdüğünü bildirdi.

Sınır kapılarının modernizasyonuna değinen Pekcan, Habur ve Kapıkule ilgili genişletme çalışmalarının sürdüğünü ifade etti.

- Diğer konuşmacılar

Türkiye Esnaf ve Sanatkârları Konfederasyonu (TESK) Genel Başkanı Bendevi Palandöken ise, seçimlerin geride kaldığını ve artık gündemin ekonomi olması gerektiğini belirterek, halkın daha refah seviyede alışverişinin temin edilmesi ve haksız rekabetin ortadan kaldırılması için hal yasasının bir an önce çıkarılması gerektiğini söyledi.

Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TÜSİAD) Başkanı Simone Kaslowski, Türkiye'nin son 4 yılda oldukça yoğun bir siyasi gündemle karşı karşıya kaldığını belirterek, "Bugün artık finansal istikrarın sağlanması için önceliğimiz enflasyon oranının en kısa sürede düşük tek haneli seviyelere getirilmesi olmalıdır." dedi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle de, önlerinde 4,5 yıllık seçimsiz bir süreç olduğunu belirterek, "Bu zamanı ekonomiyi, reformları, konuşarak ve oluşturarak, destekleri ve teşvikleri daha da büyüterek, ihracatı artırarak geçireceğiz." dedi.

Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) Yönetim Kurulu Başkanı Mithat Yenigün, önlerindeki 4-4,5 yıllık süreçte güçlü bir atılım yapacak potansiyelin kendilerinde olduğunu belirterek, hem müteahhitlik sektörünün hem de ihracatçıların dünyanın her yeri ile iletişim halinde olduğunu söyledi.

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, bugün itibarıyla önlerinde, ülkenin ekonomiye odaklanacağı ve enerjilerinin tamamını ekonomiye harcayacakları 4,5 yıllık seçimsiz bir dönem bulunduğunu söyledi.

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı Nail Olpak da, son yıllarda seçimlerin gündemlerini biraz fazlaca meşgul ettiğini belirterek, bundan sonra ekonomik kalkınmaya ve reformlara bugünden olduğundan daha fazla zaman ayırmanın tam sırası olduğunu söyledi.



AB Liderleri konuştu: Çin rakibimiz, ortağımız aynı zamanda hasmımız

AB Konseyi Başkanı Donald Tusk "Çin ile adil rekabet ortamında ve eşit şekilde piyasa erişiminin sağlandığı dengeli bir ilişki kurmayı amaçlıyoruz" dedi.

AB Komisyonu Başkanı Jean-Claude Juncker ve Tusk, Brüksel'deki AB Liderler Zirvesi'nin sonunda basına açıklamalarda bulundu.

Avrupa'nın artan küresel rekabete karşı nasıl hazırlık yapacağını görüştüklerini belirten Tusk, Avrupa'nın açık ve iddialı bir ticaret politikasına ihtiyaç duyduğunu söyledi.

Donald Tusk, AB'nin tek pazar ve sanayi temellerini güçlendirmeye odaklanması gerektiğini vurguladı.

5G ağ güvenliği konusunda AB Komisyonu'nun tavsiyelerini içeren çalışmasını beklediklerini belirten Tusk, "Avrupa'nın teknoloji hırsızlığı ve siber güvenlik tehditleri konusunda kapasitesini güçlendirmek istiyoruz." diye konuştu.

Brüksel'de planlanan AB-Çin Zirvesi'ne hazırlık çalışmaları da yaptıklarına işaret eden Tusk, "Çin'le adil rekabet ortamında ve eşit şekilde piyasa erişiminin sağlandığı dengeli bir ilişki kurmayı amaçlıyoruz." ifadelerini kullandı.

AB Konseyi Başkanı Tusk, sanayi desteklemeleri, Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) reformu ve iklim değişimi gibi başlıkları, gerçekleştirilecek olan AB-Çin Zirvesi'nde ele almayı planladıklarını anlattı.

"ÇİN RAKİBİMİZ, ORTAĞIMIZ VE AYNI ZAMANDA HASMIMIZ"

AB Komisyonu Başkanı Juncker

de "Çin ile ilişkilerimiz iyi ama mükemmel değil. Çin rakibimiz, ortağımız ve aynı zamanda hasmımız." dedi.

AB ve Çin arasında ticari ilişkilerin adil bir rekabet ortamında gerçekleşmediğine dikkati çeken Juncker, "Çin'le Avrupa arasındaki ticaret asimetrik ve dengesizliklerle sonuçlanıyor." değerlendirmesinde bulundu.

AB ve Çin arasındaki yatırım anlaşmasını tamamlamak istediklerini söyleyen Juncker, "Çin piyasaları, Avrupa ürünlerine yeterince açık değil. Çin piyasaları bizi dışlıyor." ifadelerini kullandı. Jean-Claude Juncker, Çin şirketlerinin Avrupa'daki kamu ihalelerine katılabildiğini aynı şekilde Avrupa şirketlerinin de Çin'deki kamu ihalelerine katılabilmeleri gerektiğini vurguladı.

Juncker, 5G konusundaki AB Komisyonu çalışmasının 15 güne kadar tamamlanmasını beklediğini sözlerine ekledi.

SONUÇ BİLDİRGESİ YAYINLADI

Bu arada, AB Liderler Zirvesi'nin ardından sonuç bildirgesi yayınlandı.

Bildirgede, ekonomik ve parasal birliğin derinleştirilmesinin önemli olduğuna dikkati çekilerek, büyüme, istihdam ve yatırımlara yönelik reformlara devam edilmesi gerektiği kaydedildi.

AB ülkelerinde adil ve etkili vergi sistemlerinin uygulanması gerektiğine işaret edilen bildirgede, AB'nin rekabetçi, güvenli ve etik bir dijital ekonomi geliştirmeye öncelik vermesi gerektiği ifade edildi.

Bildirgede, araştırma, geliştirme ve inovasyona daha fazla destek sağlanması, tek pazarın daha rekabetçi bir yapıya kavuşturulması gerektiğinin altı çizildi.

AB'nin serbest ticaret anlaşmalarını tamamlamaya öncelik vermesi gerektiği belirtilen bildirgede, ABD Başkanı Donald Trump ile AB Komisyonu Başkanı Juncker arasında ticari gerginliği azaltmak için 2018 temmuz ayında gerçekleştirilen görüşmede alınan birlikte çalışma kararı doğrultusunda hızlı adımlar atılması gerektiği vurgulandı.

Paris İklim Anlaşması'na bağlılığın devam ettiği anımsatılan bildirgede, uzun vadeli iklim stratejisi üzerinde çalışmaların süreceği kaydedildi.

Bildirgede üye ülkeler, dijital platformlar, yalan haber ve yanlış bilgilendirmeye yönelik çalışmalarını arttırmaya çağrıldı.

Kırım ve Sivastopol'un Rusya tarafından yasa dışı ilhakının üzerinden 5 yıl geçtiği anımsatılan bildirgede, AB'nin Ukrayna'nın toprak bütünlüğünü savunmaya devam edeceği vurgulandı.

Bildirgede, AB'nin, uluslararası hukukun ihlali olan Kırım'ın ilhakını tanımadığı ve kınadığı ifade edildi.

Merkel: 'Anlaşmalı Çıkış'ı kendi çıkarımız için istiyoruz



Almanya Başbakanı Merkel, Brexit'e ilişkin, "Biz anlaşmalı bir çıkış için mücadele ediyoruz ve bunun için çabalıyoruz. İngilizlerin taleplerinden dolayı değil, kendi çıkarımız yüzünden." dedi.

Almanya Başbakanı Angela Merkel, Brüksel'de Brexit konulu Avrupa Birliği (AB) Liderler Zirvesi'nin ardından yaptığı açıklamada, İngiltere'nin AB'den ayrılmasını anlaşmalı bir şekilde gerçekleştirilmesini istedikleri için Brexit tarihinin ekim ayına ertelendiğini söyledi.

Anlaşmalı Brexit'in İngiltere'ye vakit vererek başarılabileceğini belirten Merkel, haziran ayında bir değerlendirme yapılacağını ancak bugün belirlenen tarihin 31 Ekim olduğunu kaydetti. Zirveye ilişkin de "Bir kez daha AB'nin birliğini gösteren çok yoğun, çok iyi bir akşamdı." ifadesini kullanan Merkel, yıllardan beri bu yolu birlikte gittiklerini gösteren AB'deki 27 ülkenin, gelecekte de yolu birlikte gideceklerini dile getirdi.

"BENİM VE ALMANYA'NIN POZİSYONU AÇIKTI"

Merkel, 27 ülkenin 3 yıl boyunca yapılan tartışmalarda ortak bir pozisyon bulmayı başardıklarına işaret ederek, "Benim ve Almanya'nın pozisyonu açıktı. Biz anlaşmalı bir çıkış için mücadele ediyoruz ve bunun için çabalıyoruz. İngilizlerin taleplerinden dolayı değil, kendi çıkarımız yüzünden." değerlendirmesinde bulundu.

İngiltere Başbakanı Theresa May'in belirgin bir şekilde, ülkesinin AB üyesi olduğu sürece AB'deki tüm hak ve yükümlülükleri kabul edeceğini söylediğini aktaran Merkel, "Bunu biz de kabul ettik. Açık bir şekilde bunu İngiliz hükümetinden beklediğimizi de beyan ettik." diye konuştu.

Merkel, ancak burada önemli noktanın İngiliz Parlamentosu'nun Brexit anlaşmasına ne zaman onay vereceği olduğunu vurgulayarak, AB tarafının bir kez daha anlaşmanın geçerli ve değiştirilemez olduğunu açık bir şekilde ifade ettiğini kaydetti. AB ile İngiltere arasında gelecekteki ilişkinin nasıl olacağı konusunda ise görüşmeler yapılabileceğini belirten Merkel, "Bu temel üzerinde İngiltere'nin AB'den anlaşmalı bir şekilde çıkmaya çalışacağından eminiz." dedi. AB'nin İngiltere üzerinde baskı oluşturmamasının olumlu bulduğunu kaydeden Merkel, İngiltere'ye vakit verme açısından bugün alınan kararın iyi bir karar olduğunu sözlerine ekledi.

Avrupa'da durgunluk korkusu büyüyor

AMB Başkanı Mario Draghi politik değişimlere rağmen risklerin dengede olsa ve AMB tarafından alınan kararların Euro bölgesi direncini güçlendirmiş olsa bile korumacı politikalar ve Brexit belirsizliği gibi dış faktörlerden kaynaklı etkileri bertaraf etmekte zorlanılacağını kaydetti.



Avrupa Merkez Bankası (AMB), 2019 için yapılan büyüme ve enflasyon öngörülerinin fazla iyimser olduğunu belirterek 2020 ve 2021 öngörülerini düşürdü. AMB yetkililerince yapılan açıklamada Avrupa ekonomisindeki yavaşlamanın düşünülenden daha uzun ve daha derin yaşanacağını belirtiyor.

AMB Başkanı Mario Draghi politik değişimlere rağmen risklerin dengede olsa ve AMB tarafından alınan kararların Euro bölgesi direncini güçlendirmiş olsa bile korumacı politikalar ve Brexit belirsizliği gibi dış faktörlerden kaynaklı etkileri bertaraf etmekte zorlanılacağını kaydetti.

Tüm bunlara rağmen AMB Euro'nun bir resesyona girme olasılığı 'çok düşük' olarak açıkladı.

Küresel ticaret savaşı yereli vuruyor

AMB'den yapılan değerlendirmelere göre küresel düzeyde yaşanan ticaret savaşı güven endeksleri üzerinde baskı oluşturuyor ve endüstriyel ürünlerin ihracatında yaşanan sıkıntılar yerel problemlere neden oluyor.

Alman ekonomisi son dört çeyrektir durgunluk yaşıyor. İtalya resesyonda ve Avrupa'da iş dünyası Brexit'in endişelerini taşıyor.

Alman otomotiv sektörünün yeni çevre standartlarına uyum göstermek için yaşadığı zorluklardan, benzin fiyatları nedeniyle Fransa'da meydana gelen protestolara kadar, pek çok alanda çeşitli faktörler nedeniyle Avrupa ekonomisi üzerindeki baskının giderek artacağı öngörülüyor.

Euro Bölgesi'nde faiz oranları en erken gelecek yıla kadar artmayacak, Avrupa Merkez Bankası tek para birimini kullanan 19 ülkede bir yavaşlama olduğuna dair kanıtlar ortaya koydu.

ECB ayrıca, bankalara ekonomiyi canlandırmaya yardımcı olmak için ucuz krediler sunan, yeni bir teşvik başlattı.

Beklenmeyen hareketler, bankanın bu yıl hem büyüme, hem de enflasyon tahminlerinde keskin bir kesinti yaptı.

Duyuru, euro karşısında dolar karşısında % 0,6 oranında değer kaybederken, pound'a karşı% 0.1 düştü.

Merkez bankası, faiz oranlarının 2019'un sonuna kadar" mevcut seviyelerinde kalacağını belirtti.

ECB başkanı Mario Draghi, ekonomik verinin büyümede "büyük bir ılımlılık" gösterdiğini söyledi.

Başbakan, euro bölgesinde ekonomik büyümenin şimdi % 1,7 olan tahminlere göre % 1,1 olması beklendiğini söyledi. Enflasyonun, % 1.6'lık önceki bir tahminden daha az, % 1.2 olması bekleniyor.

Draghi, "Devam eden bir zayıflık ve yaygın belirsizlik dönemindeyiz. Yakın vadeli büyüme görünümü, beklenenden daha zayıf olacak." dedi.

ECB, 2,5 milyon avroluk euro bölgesi QE teşvik programını sonlandırdı

Euro Bölgesi'nin ekonomik görünümü büyüme riskleri arttıkça kararıyor

ECB tarafından açıklanan önlemlerin kapsamı, avro bölgesindeki büyümenin yavaşlaması konusundaki endişelerinin altını çiziyor.

Yakında herhangi bir zamanda oranları artırma planlarını geri alma kararı, ABD Federal Reserve ve İngiltere Merkez Bankası dahil olmak üzere dünyadaki merkez bankalarının benzer hareketlerini takip ediyor.

Draghi, "Avro bölgesi büyüme görünümünü çevreleyen riskler, jeopolitik faktörlerle ilgili belirsizliklerin devam etmesi, gelişmekte olan piyasalardaki korumacılık tehdidi ve kırılganlıklar nedeniyle hala aşağı doğru eğiliyor" dedi.

İtalya'nın resesyonu Türkiye'yi etkiler mi?

2008 küresel ekonomik krizin etkilerinden 2015 yılında kurtulan İtalya bir kez daha resesyona girdi. 2018 yılında yapılan seçimin ardından yaşanan bu ekonomik gelişme İtalya iç siyasetinde yeni tartışmalara yol açarken, İtalya ve Fransa arasında giderek gerilen ilişkiler de Brexit baskısı altındaki AB açısından da yeni bir sorun adayı oldu.

10 yıllık zayıf büyüme ve durgunluktan sonra gelir eşitsizliği ve yoksulluğun artmasına rağmen, İtalya GSYİH'SI 2018'in son üç ayında yüzde 0,2 oranında daralarak resesyonu tescilledi. İtalya ekonomisi bir önceki çeyrekte de yüzde 0,1 oranında daralmıştı.

Istat'ın verileri, İtalya'da 2013'ten bu yana en büyük GSYH daralmasına işaret etti. Kurumun açıklamasında, tarım, ormancılık, balıkçılık ve sanayi sektörlerinde kaydedilen negatif veriler ile hizmet sektöründeki durgunluğun GSYH'deki düşüşte etkili olduğu belirtildi.

İtalya İstatistik Bürosundan (ISTAT) çıkan rakamlar, mutlak yoksulluğun 2017 yılında yaklaşık beş milyon kişiyi içerdiğini ve son yılların en yüksek düzeyine çıktığını gösterdi.

2008 ekonomik krizinden itibaren AB'nin tavsiye ettiği kemer sıkma politikalarını uygulamasına rağmen ekonomik durgunluk ve işsizlik sorunlarını çözememesi yüzünden İtalya'da AB kurumlarına ve merkez partilere olan güven sarsılmış durumda.

Bu sürecin neticesinde 2018'de İtalya'da sistem karşıtı, aşırı milliyetçi bir hükümet kuruldu.

Haziran 2018'de iktidara gelen sağ-popülist koalisyon hükümetinin 2019 bütçesi Avrupa Komisyonu ile de krize neden olmuştu. İtalya, 2,3 trilyon Euro'nun üzerindeki kamu borcuyla AB ülkeleri içinde en yüksek borca sahip olan ülke.İtalyan hükümetinin 2019 bütçesi ise kamu harcamalarını artırarak yeni borçlanmaya neden olacağı gerekçesiyle Avrupa



Komisyonu'nun tepkisini çekmiş, Avrupa Komisyonu'nun bütçenin revize edilmesini talep etmesi üzerine İtalyan hükümeti, ilk bütçe taslağında yüzde 2,4 olarak belirlenen bütçe açığını yüzde 2.04'e indirmişti.

Dünya'da en çok ihracat yapan ülke sıralamasında 10., Türkiye'nin ihracat yaptigi ülkeler arasında da 4. sırada yer alan İtalya ile Türkiye arasındaki yıllık dış ticaret 15 milyar dolar düzeyinde.

2000'li yıllarda bugüne kadar İtalya'dan Türkiye'ye gelip de iş yapan yatırımcı sayisi 1369, ülkemizden İtalya'ya giden firma sayisi ise 53 olarak belirlendi.

İtalya Parlamentosu Bütçe Dairesi (UPB) 2018 sonu itibariyle teknik anlamda resesyona (durgunluk) giren ekonomide, büyüme ivmesini tehdit eden riskin arttığı yönünde bir açıklama yaptı.

Kamu maliyesinde kritik faktörlerin devreye gireceği uyarısında bulunan daire, 2019 bütçesinde varlık satışı gibi "kesin olmayan" önlemlerin yanı sıra "tek seferlik" tedbirlerin de gündemde olduğuna işaret etti.

Öte yandan ISTAT verilerine göre İtalya'da istihdam geçen aralık ayında, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 0.9 fazla olmak üzere, 202 bin arttı.

İtalya Başbakanı Giuseppe Conte, 2018'in son çeyreğinde milli gelirde yaşanan gerilemenin tahminleri dahilinde olduğunu söyledi. Conte, daralmanın kendilerinden kaynaklanmamasını, durumun, en fazla ihracat yaptıkları Çin ve Almanya'nın şartlarıyla ilgili olmasını "olumlu" olarak değerlendirdi.

Hükümet yüzde 1, IMF yüzde 0.6 büyüme tahmin ediyor

İtalya hükümeti 2019 yılı için ekonomik büyüme tahminini yüzde 1 olarak açıklarken İtalya Merkez Bankası ve Uluslararası Para Fonu (IMF) bu rakamın yüzde 0.6, uluslararası değerlendirme kuruluşu Goldman Sachs ise yüzde 0.4 olacağını öngörüyor.

Euro Bölgesi'nin üçüncü büyük ekonomisine sahip İtalya geçen yılın üçüncü çeyreğinde son 10 yılın en sert düşüşü olmak üzere yüzde 0.5 daralmış, 2005 yılından bu yana ilk kez resesyona girmişti.

Türkiye'nin İtalya'ya 2017'de 8.3 milyar dolar olan ihracatı 2018'de 9.5 milyar dolara çıktı.

Türkiye'nin İtalya'dan ithalatı ise 2017'de 11.3 milyar dolar iken 2018'de 10.2 milyar dolara gerilediı. Türkiye'nin ithalatında beşinci sırada olan İtalya, Türkiye'nin ihracatında ise üçüncü sırada.

Böylelikle Türkiye İtalya dış ticareti yaklaşık 20 milyar dolarlık düzeye yükseldi.

Türkiye, AB ile ticarette fazla, AB dışı ülkelerle ticarette açık veriyor

Türkiye'nin ithalatında ve ihracatındaki ilk 20 ülkeden oluşan toplam 28 ülkelik grupla yapılan dış ticarette rakamlar AB dışı ülkelerle ticaretin ağırlık kazandığını gösteriyor. Buna karşın yıllık 60 milyar dolara yakın dış ticaret açığının tamamı bu ülkelerle ticaretten kaynaklanıyor

Türkiye'nin dış ticaretinde en fazla ihracat yaptığı 20 ülke ile en fazla ithalat yaptığı 20 ülke baz alınarak yapılan araştırmaya göre Türkiye 2018 yılında bu kapsamda en büyük dış ticaret partnerlerinden oluşan bu toplam 28 ülkeye 117 milyar dolarlık ihracat yaptı. Bu ülkelerden yapılan ithalat ise 171.8 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Türkiye'nin en büyük dış ticaret partnerleri olan bu 28 ülkeye ihracatının yüzde 71'ini yaparken, Türkiye 2018 ithalatının yüzde 77'sini bu ülkelerden yaptı.

Türkiye'nin 2018 yılında 59.5 milyar dolar olarak gerçekleşen dış ticaret açığının 55.2 milyar dolarlık bölümü bu ülkelerle yapılan ticaretten kaynaklandı.

-AB ülkelerine karşı dış ticaret fazlası verdi

Türkiye'nin ihracatı ve ithalatındaki ilk 20 ülkeden oluşan toplam 28 ülkelik bu grupta yer alan ülkeler arasında 12 AB üyesi ülke yer aldı. Almanya, İtalya, Fransa, Yunanistan, Bulgaristan, Polonya, Belçika, Hollanda, Romanya, İspanya, Birleşik Krallık'tan oluşan bu ülkelere Türkiye 2018 yılında 72.8 milyar dolar ihracat yapılırken, bu ülkelerden yapılan ithalat 70.9 milyar dolar olarak gerçekleşti. Böylelikle AB üyesi 12 büyük dış ticaret partneri ile yapılan dış ticaret Türkiye'nin 2.4 milyar dolarlık dış ticaret fazlası ile sonuçlandı.

Türkiye 2018 yılında 223 milyar dolar olan toplam ithalatının yüzde 32'sini 11 AB üyesi ülkeden yaparken, 163.3 milyar dolarlık toplam ihracatının yüzde 45'ini yine aynı 11 AB üyesi ülkeye yaptı.

> Türkiye AB ülkeleri ile dengeli bir dış ticaret yapıyor. 2018'de bu kapsamda yapılan dış ticaret Türkiye lehine fazla verdi

-AB'de en büyük dış ticaret fazlası Brexit sürecindeki İngiltere'den...



Türkiye'nin bu 11 AB üyesi ülke içinde dış ticaret fazlası verdiği ülkeler sıralandığında ilk sırayı 3.6 milyar dolar ile İngiltere'nin aldığı göründü. Türkiye bu ülkeden 7.4 milyar dolarlık ithalat yaparken, bu ülkeye 11 milyar dolarlık ihracat yaptı. Bu sonuç Brexit'in Türkiye açısından önemine gösteren bir veri oldu.

> 2018'de AB ülkelerine yönelik dış ticarette İngiltere 3.6 milyar dolar ile en büyük dış ticaret fazlasının verildiği ülke oldu.

2.2 milyar dolarlık dış ticaret fazlası verilen İspanya ikinci sırayı aldı. Türkiye bu ülkeden 5.5 milyar dolarlık ithalat yapılan İspanya'ya karşı Türkiye'nin ihracatı 7.7 milyar dolar olarak gerçekleşti. İspanyı izleyen Romanya'dan 2.4 milyar dolarlık ithalat yapan Türkiye bu ülkeye 3.9 milyar dolarlık ihracat yaparak 1.5 milyar dolar fazla verdi.

Türkiye bu kapsamda 3.3 milyar dolarlık ithalat ve 4.6 milyar dolarlık ihracatla Hollanda'ya karşı 1.3 milyar dolarlık fazla verdi.

Türkiye'nin 2018 yılı dış ticaretinde en üyük açık ana enerji tedarikçisi Rusya'ya karşı verildi. Açık 18.5 milyar dolar.



335 milyon dolarlık fazla ile Belçika, 260 milyon dolar ile Polonya, 133 milyon dolar ile Bulgaristan Türkiye'nin fazla verdiği AB üyesi ülkeler arasında sıralandı.

-AB'de en büyük açık Almanya dış ticaretinden...

2018 yılında Türkiye'nin AB üyesi ülkelerle dış ticaretinde en fazla açık verdiği ülke 36.2 milyar dolarlık dış ticaret hacmi ile en büyük ticaret partneri olan Almanya oldu. Almanya'dan 20.4 milyar dolarlık ithalat yapılırken bu ülkeye 15.8 milyar dolarlık ihracat yapıldı. Böylelikle 4.5 milyar dolarlık açık verildi.

2.6 milyar dolarlık ithalat ve 991 milyon dolarlık ihracatla 1.6 milyar dolarlık açık verilen Çekya ikinci sırada yer aldı 10.1 milyar dolarlık ithalat ve 9.5 milyar dolar ihracatla İtalya'ya 686 milyon

Çin'e 2.9 milyar dolar ihracat yapıldı, ithalat ise 20.7 milyar dolar oldu. Açık tutarı 17.8 milyar dolar olarak gerçekleşti.

dolarlık açık verildi. 7.4 milyar dolarlık ithalat ve 7.3 milyar dolarlık ihracatla Fransa'ya 134 milyon dolarlık, 2.1 milyar dolarlık ithalat ve 2 milyar 75 milyon dolarlık ihracatla Yunanistan'a 27 milyon dolarlık açık verildi.

-Türkiye'nin açığı AB dışı ülkelerden

Türkiye'nin 2018 yılı dış ticareti açığının neredeyse tamamı AB dışı ülkelerle yaptığı ticaretteki dengesizlikten kaynaklandı.

Türkiye ithalat ve ihracatındaki en büyük 20 partneri ile yaptığı dış ticaret sonrasında 16 AB dışı ülkelerle yaptığı ticaret nedeniyle toplam 57.5 milyar dolarlık açık verdi. Bu açık tutarı, 2018 yılının toplam 59.5 milyar dolarlık toplam açığının yüzde 97'sini oluşturdu.

Rusya Federasyonu, Çin, Hindistan, Güney Kore, İran, ABD,

TÜRKİYE'NİN İTHALAT VE İHRACATTA EN BÜYÜK 20 PARTNERİ İLE TİCARETİ

	İTHALAT (milyon dolar)	İHRACAT (milyon dolar)	DENGE (milyon dolar)
Rusya	21.989.582	3.452.583	-18.536.998
Çin	20.719.090	2.917.657	-17.801.432
Hindistan	7.535.658	1.181.858	-6.353.800
Güney Kore	6.342.932	578.745	-5.764.187
Almanya	20.407.148	15.821.760	-4.585.388
İran	6.931.257	2.384.340	-4.546.917
ABD	12.377.680	8.253.031	-4.124.649
Japonya	4.124.236	478.315	-3.645.921
Brezilya	3.257.706	488.320	-2.769.386
BAE	3.780.736	2.007.906	-1.772.830
Çekya	2.650.327	991.653	-1.658.675
Ukrayna	2.645.555	1.458.062	-1.187.493
İsviçre	2.816.560	1.697.652	-1.118.908
İtalya	10.154.514	9.467.873	-686.641
Fransa	7.413.038	7.278.409	-134.629
Yunanistan	2.104.387	2.076.692	-27.695
Bulgaristan	2.501.393	2.634.386	132.993
S. Arabistan	2.318.411	2.556.229	237.818
Polonya	3.101.677	3.361.737	260.060
Belçika	3.571.430	3.906.836	335.406
Mısır	2.190.937	3.063.060	872.124
Cezayir	1.137.914	2.029.344	891.430
Hollanda	3.304.581	4.689.112	1.384.531
Romanya	2.447.463	3.906.244	1.458.781
İsrail	1.713.601	3.876.674	2.163.073
İspanya	5.492.394	7.711.940	2.219.547
Birleşik Krallık	7.446.033	11.046.843	3.600.810
IRAK	1.420.433	7.355.521	5.935.088
Toplam	171.896.671	116.672.784	-55.223.887

Japonya, Brezilya, BAE, Ukrayna, Suudi Arabistan, Mısır, Cezayir, İsrail, Irak ve İsviçre'den oluşan bu ülkelerden toplam 101.3 milyar dolarlık ithalat yapan Türkiye'nin bu ülkelere yaptığı ihracat 43.7 milyar dolarda kaldı. Bu performansla Türkiye 223 milyar dolarlık toplam 2018 ithalatının yüzde 45'ini bu ülkelerden gerçekleştirirken, toplam 163.5 milyar dolarlık ihracatının yüzde 44'ünü bu ülkelere yapmış oldu.

-Rusya açık sıralamasında en önde

AB dışı ülkeler dikkate alındığında 2018 yılı dış ticaret verilerine göre Türkiye'nin en fazla dış ticaret açığı verdiği ülke Rusya Federasyonu oldu. Toplam 25.4 milyar dolarlık dış ticaret hacmi ile Türkiye'nin ikinci büyük partneri olan Rusya'ya karşı 3.4 milyar dolarlık ihracat yapmasına karşın 21.9 milyar dolarlık ithalat nedeniyle 18.5 milyar dolarlık dış ticaret açığı verdi.

İkinci sırada 17.8 milyar dolarlık açık ile Çin yer aldı. 23.6 milyar dolarlık dış ticaret hacmi ile Türkiye'nin en büyük üçüncü dış ticaret partneri olan Çin'e 2.9 milyar dolarlık ihracat yapmasına karşın 20.7 milyar dolarlık ithalat nedeniyle bu ülkeye karşı 17.8 milyar dolarlık açık verildi.

Dış açık sıralamasında Türkiye'nin 1.2 milyar dolarlık ihracatına karşılık 7.5 milyar dolarlık ithalat yaparak 6.3 milyar dolar açık verdiği Hindistan üçüncü sırayı aldı.

6.3 milyar dolarlık ithalat ve 578 milyon dolarlık ihracatla 5.7 milyar dolarlık açık verilen Güney Kore açık sıralamasında dördüncü oldu.

15.8 milyar dolarlık ihracat hacmiyle Türkiye'nin en fazla ihracat yaptığı ülke olan Almanya'dan yapılan ithalat 20.4 milyar dolar olarak gerçekleşti. 4.5 milyar dolarlık açıkla Almanya açık sıralamasında beşinci sırayı aldı.



Almanya'yı 6.9 milyar dolarlık ithalat ve 2.3 milyar dolarlık ihracatla 4.5 milyar dolarlık açık verilen İran izledi.

20.6 milyar dolarlık dış ticaret hacmi ile Türkiye'nin döndüncü büyük dış ticaret partneri olan ve 12.3 milyar dolarlık ithalat, buna karşın 8.2 milyar dolarlık ihracat yaptığı ABD açık sıralamasında yedinci sırayı aldı.

ABD'yi 3.6 milyar dolarlık açık ile Japonya izledi. Türkiye bu ülkeden 4.1 milyar dolarlık ithalat yaparken, 478 milyon dolarlık ihracat yaptı.

Brezilya açık sıralamasında dokuzuncu oldu. Türkiye bu ülkeden 3.2 milyar dolarlık ithalat yapmasına karşın, 488 milyon dolar ihracat yaptı ve 2.7 milyar dolarlık açık verdi.

Brezilya'yı Birleşik Arap Emirlikleri izledi. Bu ülkeden 3.7 milyar dolarlık ithalat yapılırken, 2 milyar dolarlık ihracat nedeniyle 1.7 milyar dolar açık verildi.

Çekya, Ukrayna, İsviçre, İtalya ve Yunanistan da Türkiye'nin dış ticaretinde açık verdiği ülkeler arasında yer aldı.

-En büyük fazla Irak ticaretinden

Türkiye AB dışı ülkeler ile dış ticareti kapsamında yer alan 16 ülke arasında sadece beşi ile yaptığı ticarette fazla erdi. Bu kapsamda 2.6 milyar dolarlık ithalat ve 2.5 milyarlık ihracat sonrasında Suudi Arabistan'a karşı 237 milyon dolar, 2.2 milyar dolar ithalat 3 milyar dolarlık ihracat ile Mısır'a karşı 872 milyon dolar fazla verdi. Yanısıra 1.1 milyar dolarlık ithalat ve 2 milyar dolarlık ihracat sonrası Cezayir'e karşı 891 milyon dolar, 1.7 milyar dolar ithalat ve 3.8 milyar dolarlık ihracat sonrası İsrail'e 2.1 milyar dolar fazla verdi.

Türkiye'nin 5.9 milyar dolarla en çok dış ticaret fazlası verdiği ülke 1.4 milyar dolar ithalat ve 7.3 milyar dolar ihracat yaptığı Irak oldu.

TÜRKİYE'NİN SEÇİLMİŞ AB ÜLKELERİYLE DIŞ TİCARETİ

	İTHALAT (milyon dolar)	İHRACAT (milyon dolar)	DENGE (milyon dolar)
Almanya	20.407.148	15.821.760	-4.585.388
Çekya	2.650.327	991.653	-1.658.675
İtalya	10.154.514	9.467.873	-686.641
Fransa	7.413.038	7.278.409	-134.629
Yunanistan	2.104.387	2.076.692	-27.695
Bulgaristan	2.501.393	2.634.386	132.993
Polonya	3.101.677	3.361.737	260.060
Belçika	3.571.430	3.906.836	335.406
Hollanda	3.304.581	4.689.112	1.384.531
Romanya	2.447.463	3.906.244	1.458.781
İspanya	5.492.394	7.711.940	2.219.547
Birleşik Krallık	7.446.033	11.046.843	3.600.810
Toplam	70.594.384	72.893.485	2.299.101
Genel Toplam	223 046 481	163.532.569	-59.513.912
Pay (%)	32	45	

DÖRTYOL
GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ

DÖRTYOL GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ 2015 yılında faaliyete başladığı günden bu yana müşteri beklentilerinin belirlediği şartlar içinde gelişimini sürdürerek; dış ticaretin tüm hizmetlerini elektronik ortamda sunabilen Genç ve Dinamik kadrosu ile bugünkü yapısına ulaşmıştır.

Gelişimini, "DÖRTYOL GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ" Kalitesi anlayışına uygun çalışmasıyla sağlayan **DÖRTYOL GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ**, kendisini hizmet verdiği firmaların dış ticaret departmanı olarak görmektedir.

DÖRTYOL GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ hizmet verdiği tüm sektörlerde " işi doğru görme, doğru işi görme" uluslararası kalite prensibiyle hareket etmektedir.

HİZMETLERİMİZ



- Tüm Gümrük Mevzuatı Danışmanlığı
- Dış Ticaret mevzuatı Danışmanlığı
- GTİP Tespiti
- **Anında Bilgi Servisi**
- Ön Müsaadelerin Alınması
- Dahilde ve Hariçte İşleme İzin Belgeleri
- Kambiyo İşlemleri
- Raporlama
- Tercüme İşlemleri
- Sigorta

GÖREVİMİZ

Firmamız 2015 yılında kurulmuştur. Kuruluşundaki sürat ve güvenilirlik felsefesinden ayrılmayan **DÖRTYOL GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ**; bu felsefesinin gereği doğrultusunda, Türkiye'de süre olarak dakikalara indirgenmiş fakat bundan da önemlisi kendi içinde çok ciddi kontrollerden geçirilerek sıfır hata ile deklare edilebilen eş zamanlı gümrükleme hizmet vermeyi amaç edinmiştir.

Güvenirlilik, deneyim, yasa ve şartlara uygun şekilde titiz çalışma ve bir çok özelliği ilke edinmiştir.

KALİTE POLİTİKAMIZ

- Müşteri odaklı hizmet anlayışı,
- Verimli çalışmak ve katma değer yaratmak,
- İşlerimizde "Sürekli Gelişme" ilkesine göre hareket etmek,
- Tüm çalışanların katılımı yeteneklerinin kuruluşun yararına kullanılmasını sağlamak,
- Müşterimizin şimdiki ve gelecekteki ihtiyaçlarını anlama, beklentilerini de aşmaya çalışmak,
- Çalışanlarımız, tedarikçilerimiz ve hizmet vereceğimiz kuruluşlara çalışmalarımızda uyumlu, etkin ve yaratıcı çalışma ortamını oluşturmak.



Çay Mahallesi, 5 Temmuz Caddesi No: 9 Özsüren Plaza
Kat: 2 Daire: 10 İSKENDERUN /HATAY

T: 0326 613 10 10 - 0 532 562 91 31 / F: 0326 613 10 50
www.dortyolgumrukmusavirligi.com / e-mail : info@dortyolgumrukmusavirligi.com

Türk Eximbank İhracat Alacak Sigortası 2019 Hedefleri ve Yeni Ürünler...



ADNAN YILDIRIM
Türk Eximbank Genel Müdürü

Küresel krizden bu yana gözlemlenen yavaş büyüme, artan işsizlik, ve çeşitli ülkelerde ve bölgelerde artan belirsizlikler Eximbank'ların önemini tekrar öne çıkarmıştır. Bu ortamda pazar payını kaybetmek istemeyen ülkeler, Eximbankları daha aktif kullanmaya yönelmişlerdir.

Bu kuruluşların önemli bir misyonu alıcıların (ithalatçıların) risklerinin üstlenilmesidir. Bu misyon çerçevesinde ihracatçıya alacağını ticari ve politik riskler nedeniyle tahsil edememe durumuna karşı güvence verilmektedir. Böylece ihracatçı istediği pazarda, alıcı firma veya ülke risklerinden arınmış bir şekilde faaliyet gösterebilmektedir. Bu durum pazar çeşitliliğinin artışına katkı sunmaktadır.

İhracat Alacak Sigortası ve 3 Önemli İşlevi

Söz konusu program olan ihracat kredi sigortası programı, ihracatçılarımızın vadeli satışlarından doğan alacaklarını garanti altına alan bir ihracat destek programıdır. Yurt dışı satış bedellerinin güvenle tahsil edilmesini sağlayan bir araçtır. Sigorta programımız, ihracatçılarımızın satış yaptığı ülkelerdeki ticari ve politik risklerden kaçınmasını sağlayarak yeni pazarlara girmesine ve mevcut pazarlarında tutunmasını sağlar.

İhracat kredi sigortasının üç önemli işlevi vardır. İlki alacağını tahsil etme yönünde teminat (güvence) sağlamasıdır. İkincisi poliçe ile finansman imkanları yaratmasıdır. Son olarak ise hedef ülke/firmalar hakkında bilgi edinerek risk analizi imkanı sunulmaktadır.

Teminat ayağında, yurtdışı alıcı firmanın iflas etmesi, tasfiye kararı alması gibi sebeplerle ödeyememe durumuna düşmesi ticari riskler kapsamında değerlendirilirken; alıcının ülkesinde ortaya çıkan savaş, ithalat yasağı, transfer yasağı gibi durumlar politik risk olarak ifade edilmektedir. İhracat Kredi Sigortası, ticari ve politik risklere karşı teminat işlevi görerek ticarete güven katmaktadır.

Finansman ayağında ise ihracatçılarımız ihracat kredi sigortası poliçesinin teminat gösterilmesi suretiyle Bankamızdan ve ticari bankalardan finansman olanaklarına erişebilmektedir. Riskten arınmış alacakların iskonto edilmesi ile ihracatçılarımıza yeni ve ilave finansman fırsatları sunmaktayız.

Enformasyon ayağında firmalar ve ülkeler incelenmektedir. Firmalar tanıtıcı bilgilerinin, faaliyetlerinin, sektördeki yerinin, mali yapısının, bankalarla ilişkilerinin, borç/alacak ilişkilerinin yer aldığı enformasyon raporları ile detaylı şekilde incelenmektedir.

İhracat Kredi Sigortasının bu üçayağı sürdürülebilir ihracat artışının anahtarıdır. Firmalarımız güven içinde üretim planlamalarını yapıp kaygı duymadan ihracatlarını artırabilmektedirler.

Rakamlarla İhracat Alacak Sigortası

Kapsam olarak bakıldığında kapsama oranımız yüzde 90'dır. Riskin yüzde 90'lık kısmını biz üstleniyoruz. Yüzde 10'luk kısmını ise basiretli bir tacir olmanın gereğini yerine getirmesi açısından ihracatçı firmaya bırakıyoruz. Ülke bazında kapsama alanımıza bakıldığında neredeyse dünyanın tamamını kapsıyoruz. 3 ülke (Ermenistan, Kuzey Kore, Güney Kıbrıs Rum Yönetimi) hariç 238 ülkeyi kapsam altına alıyoruz. Bununla beraber, bazı Orta-Doğu ve Afrika ülkelerinde bölgedeki kurumsal yapı nedeniyle firmalarla ilgili enformasyon temini görece zayıf kalmaktadır. Buna rağmen bu ülkelerdeki firmalara limit açılması ve böylelikle bu bölgelere yönelik işlemlerin güvence altına alınması için önemli ölçüde çaba sarf etmekteyiz.

İhracat kredi sigortası programlarımız yurtdışı kısa vadeli, yurtdışı orta/uzun vadeli ve yurtiçi kısa vadeli olmak üzere üçe ay-

nılmaktadır. 360 güne kadar olan vadelerde çalışan ihracatçılarımız kısa vadeli sigorta programımızı kullanmaktadır.

İhracat kredi sigortası kapsamında 2018 yılsonu itibarıyla 16,9 milyar ABD Doları tutarında vadeli ihracat sigortalanmıştır.

Öte yandan, Türk Eximbank, birçok ülkenin resmi destekli ihracat finansman kuruluşundan farklı olarak kredi, garanti ve sigorta işlemlerini tek çatı altında toplayarak ihracatçı firmalara eksiksiz hizmet sunulmasınaimkan tanımaktadır.

Genişleyen Hizmet Ağı ve 2019 Hedefleri

2017 yılında başlatılan yapısal dönüşüm ile bir yandan ihracatçılarımıza yerinde hizmet vermek için şubeleşmeye gidilmiş diğer yandan ihracatçıların ihtiyaçlarına daha iyi cevaplar verebilmek için pazarlama, tahsis ve operasyon birimleri kurulmuştur.

Bu sayede, Türk Eximbank tarafından 2018 yılında bir önceki yıla göre dolar bazında %12,5'luk artışla toplam 44,2 milyar dolarlık finansman desteği sağlanmıştır (27,3 milyar doları kredi, 16,9 milyar doları sigorta). İhracatı destekleme oranımız ise %26 olmuştur. Başka bir ifade ile Türkiye'den yapılan her 100 dolarlık ihracatın 26 dolarında Türk Eximbank imzası bulunmaktadır.

2019 yılında ise toplamda 48,4 milyar dolarlık finansman desteği ile ihracatın %27'sine katkı sunulması amaçlanmaktadır.

Öte yandan, 2018 yılı sonu itibarıyla bir önceki yıla göre %16'lık artışla 11.072 firmaya destek sağlanmış ve bunun %70,7'si KOBİ olmuştur. Yaklaşık 15 bin aktif ihracatçı olduğunu düşündüğümüzde Türk Eximbank büyük oranda ihracatçılara ulaşmaktadır. 2019 yılında toplam müşteri sayısının 12.500'ler düzeyine çıkartılması ve %75'inin KOBİ olması planlanmaktadır.

Son iki yıllık dönemde şubeleşerek daha fazla ihracatçımıza doğrudan ulaşma misyonu doğrultusunda, Bankamız, hizmet ağını genişletmeye başlatılmış olup şu anda 15 şube ve 14 irtibat bürosu ile hizmet vermektedir. 2019 yıl sonu itibarıyla 20 şube ve 18 irtibat ofisi ve böylece 38 noktadan ihracatçılara hizmet sunulması hedeflenmektedir. Hizmet ağının genişletilmesi işlem hızında da önemli bir artış sağlanmasına, dolayısıyla ihracatçılarımızın zamanlarını etkin kullanabilmelerine olanak tanımaktadır.

Ayrıca, çağrı merkezi aracılığı ile kredi ve sigortaya ilişkin başvuruların durumu takip edilebilmekte, ürünlerimiz hakkında detaylı bilgi alınabilmektedir. Bankamız internet şubesi üzerinden sigorta alıcı limiti başvurusu, alıcı limiti izleme, onay belgesi erişimi, aylık sevkiyat bildirimi, prim sorgulama, vadesi geçmiş alacak bildirimi, poliçe izleme gibi sigortacılık işlemleri yürütülebilmektedir.

2019'da 11 Yeni Ürün

Türk Eximbank, Haziran 2017den bu yana, gerçekleştirilen dönüşüm neticesinde Hazine destekli kefalet sistemi kapsamında banka teminat mektubu dışındaki teminatları da kabul etmeye başlamıştır. Ancak son dönemde ihracatçılarımızın teminat bulma konusundaki sıkıntılarının arttığı fark edilmiştir. Bu sebeple 2019 yılı başından itibaren teminat mektubu gerektirmeyen mevcut programlar ve yeni teminat unsurları ile oluşturulan 11 yeni programla ihracatçıların finansmana ulaşımının kolaylaştırılması hedeflenmektedir.

2019 yılında özellikle Türk Eximbank'ın sigortaladığı alacakların teminat olarak daha etkin bir şekilde kullanılması ile ihracatçılarımız için çok uygun maliyetli ve kolay ulaşılabilir bir teminatimkanı yaratılacaktır. Bu kapsamda alacak sigortasının yaygınlaştırılması ve böylece sigortalı alacak teminatıyla kullandırılan kredi hacminin yükseltilmesi hedeflenmektedir.

Türk Eximbank, geçtiğimiz yıldan başlayarak ihracatçılarasağlanan finansman desteğinin uygun koşullarla nasıl artırılacağı konusunda çalışmakta olupbu kapsamda ihracatçıların ihtiyaçlarının belirlenmiş ve diğer ülke Eximbanklarının uygulamalarının incelenmiştir.Bu uygulamalardan bize uygun olanların seçilerek geliştirme aşamasına geçilmiştir. 2019 yılı da bu yeni ürünlerin ihracatçılarımızın hizmetine sunulmaya başlandığı yıl olarak şekillenecektir.

Türk Eximbank, 2019 yılından itibaren Banka tarihinde ilk defa garanti imkanları sunarak Bankamız garantisi ile kaynak temin edilmesinin yolunu açmaktadır. Son 2 yılda gerçekleştirilen yapısal dönüşüm kapsamında pazarlama birimlerinin kurulması ve hizmet ağının genişletilmesi ile ihracatçıların taleplerine daha doğru ve hızlı cevap verebilecek bir yapıya kavuşmamız; bu ürünlerin gündeme alınmasının önünü açmıştır. Ocak 2019'da uygulamaya alınan "İşletme Sermayesi Garanti Programı" ile ihracatçı firmaların ticari bankalardan kullanacakları krediler için sevk öncesi dönemde Türk Eximbank ticari bankalara garanti vermektedir. Böylece finansal kuruluşlardan Bankamız garantisi ile kaynak temin edilmesi ve ticari banka fonlarının daha fazla oranda ihracata aktarımı sağlanmış olacaktır. İlk aşamada ticari bankalara azami 200 milyon dolarlık, ihracatçı firmalara ise en fazla 2 milyon dolar kredi limiti açılması planlanmaktadır. İşlem bazında en fazla %50 oranında garanti sunuluyorken vade azami 1 yıldır.

Öte yandan, kadınların ekonomiye daha fazla katılmaları adına yeni bir program geliştirilmiştir. Bu program ile kadın girişimcilerimizin ihracata yönlendirilmesi hedeflenmektedir. "Girişimci Kadın İhracatçılara Özel Kredi Programı" ile SÖİK programı kapsamında QNB Finansbank'a sağladığımız 100 milyon TL ve 200 milyon ABD doları tutarındaki kaynak sayesinde %50'den fazlası kadın girişimcilere ait olan ihracatçı firmalara 1 yıl vade ile kredi sunulmaya başlanmıştır. Üstelik döviz kredilerinde faiz oranı 25 baz puan daha düşüktür.

Öte yandan, Türk Eximbank'ın finansal kuruluşlarla bütünleşik bir yapı içinde çalışması sayesinde, Leasing kuruluşları ile daha fazla ihracatçımıza ulaşılabilmesi

amacıyla Şubat ayında uygulamaya alınan "Leasing Şirketlerine Yönelik Kredi Programı" ile mal ve hizmet ihracatçısı firmaların orta-uzun vadeli ihracata yönelik yatırımları finanse edilecektir. Şubat ayında Yönetim Kurulumuzca onayladığımız iki programdan da burada bahsetmek istiyorum. Bunlardan ilki "Teminat Mektubu Programı" olup diğeri ise "Finansal Kuruluşlar Alıcı Kredisi Sigortası"dır. Her iki yeni ürünün de Nisan ayında uygulamaya koyulması hedeflenmektedir.

Teminat Mektubu Programı kapsamında ihracatçılarımıza ve yurt dışına yönelik müteahhitlik hizmetleri ve diğer işleri üstlenen firmalarımıza geçici teminat mektubu, kesin teminat mektubu ve avans teminat mektubu sağlanacaktır.

Finansal Kuruluşlar Alıcı Kredisi Sigortası programımız ile yurtiçi ve yurtdışında yerleşik finansal kuruluşlarca sağlanan alıcı kredilerinin, borçlusu tarafından politik risklere bağlı olarak ödenmemesi riskinin sigorta edilecektir.

Nisan ayında devreye alınması planlanan "Sigortalı Alacağa Dayalı Sevk Öncesi Kredi Programı" ile Bankamızca sigortalanan yurt içi ve yurt dışı alacakların asli teminat olarak kabul edilmesiyle sevk öncesi dönemde ihracat kredisi imkanı sunulması planlanmaktadır. Böylece teminat bulma problemini önemli ölçüde düşürülecektir. Program ile 1 yıl vade öngörülmekle birlikte işlem bazında daha uzun vade imkanı tanınabilecektir. Kredi, Merkez Bankası reeskont kaynağından veya vadenin daha uzun belirlenmesi halinde Bankamız kaynaklarından kullandırılacaktır.

Ayrıca yine Nisan ayında "Garantili Sözleşme Sigortası Poliçesi" ile döviz kazandırıcı hizmetler sektörlerinden turizm ve lojistik sektörüne yönelik olarak sözleşmede taahhüt edilen garantili bedeller ticari ve politik risklere karşı azami 1 yıl vadeli olarak sigortalanacaktır.

Tüm bu yeni programlara ek olarak Haziran ayından itibaren "Akreditif Teyit Sigortası", "Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Politik Risk Sigortası", "Yurt Dışı Yatırım Sigortası", "Teminat Mektuplarının Haksız Nakde Çevrilmesi Sigortası" ve "Kefalet Sigortası" isimleri altında farklı ürünlerin de 2019 yıl bitimine kadar devreye alınması hedeflenmektedir.

2019 yılı Türk Eximbank açısından sunulan toplam desteğin miktarının artırılmasının yanı sıra ihracatçılarımızın ihtiyaçlarına uygun çözümleri sunduğumuz bir yıl olacaktır.

Ticaretin Kolaylaştırılması Koordinasyon Komitesi kuruldu.

Ticaretin Kolaylaştırılması Koordinasyon Komitesi kurulmasına ilişkin Cumhurbaşkanlığı Genelgesi, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Türkiye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan imzasıyla yayımlanan genelgede, 29 Şubat 2016'da Bakanlar Kurulu Kararı ile onaylanan Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması'nın ilgili fıkrasında, üyelere ulusal düzeyde bir Ticaretin Kolaylaştırılması Koordinasyon Komitesi kurulması yükümlülüğü bulunduğu hatırlatıldı.



-Türkiye Dış Ticaret Derneği de yer aldı

Bu kapsamda, Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması'ndan kaynaklanan yükümlülüklerin yerine getirilmesini sağlamak, anlaşma hükümlerinin uygulanmasını sağlamak, ilgili kurumlar arasında koordinasyonu ve iş birliğini sağlamak amacıyla Ticaret Bakanlığı ilgili bakan yardımcısı başkanlığında, Ticaret, Çevre ve Şehircilik, Dışişleri, Hazine ve Maliye, Sağlık, Sanayi ve Teknoloji, Tarım ve Orman, Ulaştırma ve Altyapı bakanlıkları ile Strateji ve Bütçe Başkanlığı, Türk Standartları Enstitüsü, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, Dış Ekonomi İlişkiler Kurulu, Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Uluslararası Nakliyeciler Derneği, Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenler Derneği, Gümrük Müşavirleri Derneği, Türk Sanayicileri ve İşinsanları Derneği, Vapur Donatanları ve Acenteleri Derneği, İstanbul ve Marmara, Ege, Akdeniz, Karadeniz Bölgeleri Deniz Ticaret Odası, Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği, Türkiye Bankalar Birliği ve Türkiye Dış Ticaret Derneği temsilcilerinden oluşan Ticaretin Kolaylaştırılması Koordinasyon Komitesi'nde temsil edilmek üzere bakanlıklar bakan yardımcısı, kurum ve kuruluşlar en az başkan yardımcısı veya yönetim kurulu üyesi, gümrük müşavirleri dernekleri ise tümünü temsilen yönetim kurulu başkanı düzeyinde daimi temas noktası tespit edecek.

-Yılda en az bir kez toplanacak

Yılda en az bir kez olmak üzere ihtiyaç duyulan zamanlarda toplanması hedeflenen Koordinasyon Komitesi'nin sekretarya hizmetlerini Ticaret Bakanlığı yürütecek.

Koordinasyon Komitesi'nin toplantılarına gerekli görüldüğünde diğer bakanlıklar, kamu kurum ve kuruluşları, üniversiteler, düşünce kuruluşları ile sivil toplum örgütleri ve özel sektör temsilcileri de davet edilebilecek.

Hauni Türkiye Genel Müdürü Cem Osman Aygün

Karanlık Fabrikalar geleceğin kaçınılmaz gerçeği olacak

Osman Aygün: "Dünyada 'Işıksız fabrika' olarak tanımladığımız, içinde otonom üretim süreçlerinin işleve geçtiği fabrikalar, kesinlikle geleceğin kaçınılmazı olacak. Özellikle uluslararası şirketlerin, başta insan kaynakları olmak üzere tüm üretim süreçlerini bu gerçeğe göre dizayn etmeye başlaması önemli." dedi.



Almanya'nın dünyaca ünlü makine ve teknoloji üreticisi Hauni, Türkiye'deki müşterilerini bir araya getirdiği sempozyumda, şirketin mühendislik ve teknolojide geldiği seviyeyi gösterme fırsatı sundu. Hauni'nin Almanya merkezinden gelen üst yöneticilerin de katıldığı, İzmir Swissotel'de gerçekleşen kongreye Hauni Türkiye Genel Müdürü Cem Osman Aygün ev sahipliği yaptı.

Sempozyumun tütün endüstrisinde türünün ilk örneği dijital bir kongre olduğunu belirten Aygün, "dijital devrimin insanlığı beklenenden daha hızlı kuşattığına" dikkat çekti.

Hauni'nin yapay zekâ ile donatılmış makine vizyonu yolunda emin adımlarla ilerlerken, dünyanın dört bir yanındaki müşterilerine katma değer yaratma yolculuğunda eşlik ettiğini vurgulayan Aygün, "İnsanlar, süreçler ve makineler arasında verimli işbirliği yolumuzda istikrarlı şekilde ilerliyoruz. Açıkçası makinelerimizi terletecek ve sınırlarını zorlayacak fikirlerimizi hayata geçiriyoruz." dedi.

IŞIKSIZ FABRİKALAR GELECEĞİN KAÇINILMAZ GERÇEĞİ OLACAK

Dijitalleştirmenin çalışanların sadece hayatını kolaylaştırmadığına, aynı zamanda üretim süreçlerinde devrim yarattığına dikkat çeken Aygün, şu değerlendirmeyi yaptı:

"Big Data olarak adlandırdığımız veri okyanusunda, işinize yarayacak, verimliliğinizi ve kârlılığınızı artıracak veriyi kısa sürede bulmanız, üretim süreçlerinize entegre etmeniz ile dijitalleşmeden bugün katma değer yaratmaya başlamış olursunuz. Bir Hauni Protos M5 makinesi, bir saniyede yaklaşık 340 Mbit veri üretiyor. Sadece bu makinenin ürettiği verileri depolamak için her gün bir düzine 250 GB belleğe ihtiyacımız var. Dünyada 'Işıksız fabrika' olarak tanımladığımız, içinde otonom üretim süreçlerinin işleve geçtiği fabrikalar, kesinlikle geleceğin kaçınılmazı olacak. Özellikle uluslararası şirketlerin, başta insan kaynakları olmak üzere tüm üretim süreçlerini bu gerçeğe göre dizayn etmeye başlaması önemli. Türk mühendisleri ve Türk yöneticileri olarak, görev tanımlarımız ya da pozisyonlarımıza bakmaksızın, çalıştığımız şirketlerde bu farkındalığın artmasına katkıda bulunmamız gerekiyor."

Üç boyutlu yazıcılarla yapılan üretimin dikkat çekici bir hıza ulaştığını hatırlatan Hauni Türkiye Genel Müdürü Cem Osman Aygün, 2016'da 3D yazıcılarda 6 Milyar Euro olan üretim hacminin, yıllık yüzde 29 büyüme hızıyla 2020'de 16 Milyar Euro'ya ulaşacağı bilgisini verdi.

Ticaretin Kolaylaştırılması Koordinasyon Komitesi



Hazırlayan: Ticaret Bakanlığı, Ticaretin Kolaylaştırılması Koordinasyon Komitesi Sekreteryası

Ticaretin kolaylaştırılması, "uluslararası ticarette malların hareketi için gerekli bilgilerin toplanması, sunulması, iletilmesi ve işleme konulmasını kapsayan uluslararası ticaret prosedürlerinin basitleştirilmesi ve uyumlaştırılması" anlamına gelmektedir. Kurumsal reformlar, gümrüklerin modernizasyonu, altyapı yatırımları (gümrük geçiş noktaları, yollar vb.), talep edilen belgelerin uyumlaştırılması, bilgi akışı sağlanması, sınır geçiş işlemlerinin otomasyonu ve sınır geçişlerinin iyileştirilmesi ticaretin kolaylaştırılması araçları olarak sıralanmaktadır. Son dönemin yükselen konularından ticaretin kolaylaştırılmasına ilişkin pekçok uluslararası kuruluş çalışmayürütmekte, ülkelerin bu alanda altyapısını geliştirmeye yönelik standartlar belirlemekte, rehberler hazırlamakta ve teknik yardım sağlamaktadır. Öte yandan, bu konuda çok taraflı bir anlaşma müzakeresi yürütme görevi Dünya Ticaret Örgütü'ne (DTÖ) yüklenmiştir.

Ticaretin kolaylaştırılması kavramı DTÖ gündemime 1996 yılında Singapur'da düzenlenen Bakanlar Konferansı'nda taşınmış akabinde 2001 yılında IV. Bakanlar Konferansı sonucu başlatılan Doha Kalkınma Gündemi Müzakereleri kapsamına alınmıştır. Ticaretin kolaylaştırılması alanındaki müzakerelere 2005 yılında başlanmıştır.

Müzakerelerin kapsamı, Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Anlaşması'nın (GATT) transit serbestisine ilişkin V'inci maddesi; ücret, harç ve prosedürlere ilişkin VIII'inci maddesi; ticari mevzuatın şeffaflığı ve öngörülebilirliğine ilişkin X'uncu maddesinin açıklanması ve geliştirilmesi ile gümrük idareleri ile diğer ilgili otoriteler arasında işbirliğini artırıcı mekanizmalar oluşturulması ve yükümlülüklerin özellikle gelişmekte olan ülkelerce uygulanabilmesine yönelik teknik yardım ve kapasite artırımına ilişkin hükümler oluşturulması olarak belirlenmiştir.

Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması 7 Aralık 2014 tarihinde Bali/Endonezya'da düzenlenen 9. DTÖ Bakanlar Konferansı'nda kabul edilmiştir. 27 Kasım 2014 tarihinde toplanan DTÖ Genel Konseyinin kararı ile Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması'nı Marakeş Anlaşmasına ekleyecek değişiklik protokolü kabul edilmiş ve Anlaşma üye ülkelerin kabulüne açılmıştır.

22 Şubat 2017 tarihinde yürürlüğe giren DTÖ Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması halihazırda 142 ülke tarafından onaylanmıştır.[1] Anlaşma, 1995 yılında DTÖ'nün kuruluşundan buyana kabul edilen ilk uluslararası Anlaşma olma niteliği taşımaktadır. Anlaşma, özel ve lehte muamele ile teknik yardım hükümleri açısından da farklılık arz etmektedir. İlk defa bu anlaşma ile ülkelerin bazı yükümlülükleri üstlenmeleri teknik yardım almalarına bağlanmıştır.

Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması'nın ülkemizce onaylanması 64'üncü Hükümet Programında yer almış, 15.01.2016 tarihli ve 6662 sayılı Kanun ile "DTÖ'yü Kuran Marakeş Anlaşmasını Tadil Eden Protokol" ve söz konusu Protokolün ekinde yer alan "Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması"nın onaylanması uygun bulunmuştur. Söz konusu Protokol ve eki Anlaşma 29.02.2016 tarihli ve 2016/8570 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile onaylanmıştır.

DTÖ Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşmasının 23. Maddesi, Anlaşma maddelerinin ülke içinde uygulanmasının kolaylaştırılması ve ilgili kurumlar arası etkin koordinasyonun sağlanması adına DTÖ üyesi ülkelerde "Ulusal Ticaretin Kolaylaştırılması Komitesi" kurulmasını öngörmektedir.

Bu kapsamda, 3 Aralık 2016 tarihli ve 2016/27 sayılı Başbakanlık Genelgesi ile Ticaretin Kolaylaştırılması Kurulu kurulmuştur. Ticaretin Kolaylaştırılması Kurulu; ticaretin kolaylaştırılması konusunda kamu kurumları ile özel sektör kuruluşları arasında koordinasyon ve işbirliğini sağlayacak ve DTÖ Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması hükümlerinin uygulanmasının yanı sıra Anlaşmanın ötesinde ticaretin kolaylaştırılması reformlarını hayata geçirecek bir platform görevi üstlenmiştir. Mülga Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ile Ekonomi Bakanlığı eş başkanlığında 18 Kamu Kurum ve Özel Sektör Kuruluşunun temsilcilerini bünyesinde barındıran Kurul çalışmaları kapsamında üç Genel Kurul, bir Çalıştay, üç Teknik Komite toplantısı ve 20'nin üzerinde Çalışma Grubu Toplantısı yapılmıştır. Bu çalışmaların sonucunda, Ticaretin Kolaylaştırılması Türkiye Stratejisi ve Beş Yıllık Eylem Planı (2018-2022) 8 Mart 2018 tarihinde kabul edilmiştir.

Bilahare, Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi kapsamında, Kurul eş başkanı ve üyesi bazı bakanlıkların birleştirilmiş olması, bazı özel sektör paydaş kuruluşlarımızın da Kurula üyelik yönündeki yoğun talepleri neticesinde, Ticaretin Kolaylaştırılması Kurulu'nun yeniden yapılandırılması ihtiyacı doğmuştur. Çalışmalar sonucunda Kurulun, Ticaretin Kolaylaştırılması Koordinasyon Komitesi olarak adlandırılması öngörülmüş ve buna ilişkin 2019/6 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Genelgesi 13.04.2019 tarihli ve 30744 sayılı Resmi Gazete'de

yayımlanmıştır. İlgili genelgeye göre, Komite'nin başkanlığı Ticaret Bakanlığı'na verilmiş olup, Vapur Donatanları ve Acenteleri Derneği; İstanbul, Marmara, Ege, Akdeniz ve Karadeniz Bölgeleri Deniz Ticaret Odası, Müstakil Sanayici ve İş Adamları Derneği ile Türk Dış Ticaret Derneği'nin üyelere eklenmesiyle üye sayısı 23'e ulaşmıştır.

Öte yandan, Ticaretin Kolaylaştırılması Koordinasyon Komitesi'nin yeniden yapılandırılması süreciyle uyumlu olarak 8 Mart 2018 tarihli Ticaretin Kolaylaştırılması Türkiye Stratejisi ve Beş Yıllık Planı'nda listelenen eylemlerin takvimlendirilmesi ve kurumsal değişiklikler de dikkate alınarak Planın güncellenmesi gerekmiştir. Revize çalışmada, bazı eylemlerde sadeleştirmelere, bazı eylemlerde ise konu ve kapsam bakımından birleştirmeye gidilmiştir.

Ticaretin Kolaylaştırılması Koordinasyon Komitesi ülkemizde kamu ve özel sektör birlikteliğinin somut bir mesele etrafında düzenli olarak çalışmasını hedefleyen bir oluşumdur. Komite bugüne değin yaptığı çalışmalar ve oluşturulan platformlarda kamu ve özel sektörün gümrük ve dış ticaret alanlarında işbirliği halinde çalışmaları konusunda örnek teşkil edecek uygulamalarla Türkiye'de ticaretin kolaylaştırılması konusunda çalışmalar yürütmüştür.

Ticaretin Kolaylaştırılması Türkiye Revize Eylem Planı ile dış ticaret işlemlerinde maliyetlerin azaltılarak Türk firmalarının ihracatının ve uluslararası rekabet gücünün artırılması; gümrük ve dış ticarete ilişkin prosedürlerin basitleştirilerek ülke çapında yeknesak olarak uygulanmalarının sağlanması ve şeffaflık ve öngörülebilirliğin güçlendirilmesi ileyabancı yatırımların ülkemizde artırılması hedeflenmektedir.

Bu kapsamda, Ticaretin Kolaylaştırılması Türkiye Revize Eylem Planının temel bileşenleri şu şekilde sıralanmaktadır:

- Dış ticaret işlemlerine dair özel sektör tarafından ihtiyaç duyulan tüm konularda yol gösterici nitelikte kılavuzlar hazırlanması;
- Sınır kapılarındaki yoğunluk hakkında ticaret erbabını bilgilendirmek üzere bir bilgi işlem mekanizması geliştirilmesi;
- Yurtdışındaki dış ticaret uygulamalarındaki değişiklikler hakkında ticaret erbabını önceden bilgilendirmek üzere elektronik bir mekanizma geliştirilmesi;
- Gümrük ve ticaret işlemlerine yönelik sanal eğitim platformu kurulması;
- Firmalarımızın kesintisiz ulaşımı için Ticaretin Kolaylaştırılması Danışma Noktası oluşturulması;
- Dış ticarette yeni mevzuat hazırlıkları ile değişiklik taslaklarının, en az 30 işgünü boyunca kamuoyu görüşüne açılması;
- Dış ticarete ilişkin mevzuatın yayımlanması ile yürürlüğe girmesi süresi arasında makul bir süre verilmesi;
- Bağlayıcı menşe bilgisi ve bağlayıcı kıymet bilgisinin hayata geçirilmesi;
- Merkezde konusunda uzman personel ve hukukçulardan oluşan bir yüksek itiraz merciinin kurulması yönünde çalışma yapılması;
- İtiraza ve yargıya konu olmuş hususlarda özel sektörün erişimine açık bir veri tabanı oluşturulması;
- Sağlık ve bitki sağlığı önlemlerinin ülkemiz ihracatçılarına anlık bildirilmesi amacıyla bir sistem kurulması;
- Dış ticaret ve gümrük işlemlerine ilişkin olarak düzenlenen belgeler ve verilen hizmetlerle ilgili alınan ücret ve harçlar hakkında bir durum tespiti yapılması;
- Dış ticarette kullanılan belgelerin envanterinin çıkarılması ve bunlardan gereksiz olanların tespit edilerek kaldırılmaları için ayrı bir çalışma başlatılması;
- Dış ticaret eşyasının ortalama teslim süresinin ölçümüne ilişkin devam eden çalışmaların DGÖ Eşyanın Teslim Süresinin Ölçüm Çalışması kapsamında geliştirilmesi ve düzenli olarak yayımlanması;
- Gümrük beyannamesinin ve beyannameye eklenmesi gereken belgelerin eşyanın ülkeye varışından önce gümrük idaresine sunulabilmesinin sağlanması ve varış öncesi beyan verilebilmesi amacıyla gerekli yasal ve teknik altyapı düzenlemelerin yapılması;
- Ürün güvenliği ve denetimlerinin, gümrük idarelerinden ziyade, yoğunlukla piyasa gözetim ve denetimi kapsamında gerçekleştirilmesi adımlarının hayata geçirilmesi;
- Sonradan kontrol uygulamasının en iyi ülke uygulamaları temelinde geliştirilmesi;
- İthalatta yerinde gümrükleme ve izinli alıcı uygulamalarının hayata geçirilmesi için gerekli çalışmalar yapılması;
- Ülkemizce imzalanan Yetkilendirilmiş Yükümlü Karşılıklı Tanıma Anlaşmalarının artırılmasına yönelik kamu-özel sektör istişaresinde bir ülke stratejisi belirlenmesi;
- Yetkilendirilmiş yükümlü statüsü için, ISO 27001 yerine alternatif yöntemler araştırılması;
- Yetkilendirilmiş yükümlü uygulamasının sadece gümrük alanında sınırlı kalmayıp, ilgili diğer kamu kurum ve kuruluşları mevzuat ve uygulamalarında da yer alması için çalışma yapılması;
- Ülkemizin hızlı kargo taşımacılığı alanında bir hub olma potansiyeline katkı sağlayacak yeni teknolojiler ve yeni gümrük işlemleri geliştirilmesi amacıyla kamu-özel sektör daimi diyaloğu kurulması;
- Dış ticarete konu olan eşyanın gümrük ve dış ticaret işlemleri bütün ilgili idareler tarafından 7/24 prensibine göre tamamlanması ve bozulabilir eşyaya öncelik verilmesi;
- Tek durak noktasında kontrollerin gerçekleştirilmesi için gerekli çalışmaların yapılması;
- Ticaretin kolaylaştırılması faaliyetlerine dair taşrada farkındalığın arttırılmasını teminen sivil toplum örgütleri ve diğer ilgili kamu idareleri temsilcilerinin katılımı ile yıllık bölgesel istişare toplantılarının yapılması;
- Sorunlar ve olası iyileştirme önerilerinin yerinde tespiti amacıyla taşra personeliyle yıllık değerlendirme anketi yapılması;
- Tek Pencere Sisteminin mevcut durumunun gerekli iyileştirilmelerin yapılabilmesi amacıyla tespiti çalışmasının yapılması; ithalat, ihracat ve transit işlemlerinde istenilen tevsik edici belgeler ile ilgili diğer belgelerin Tek Pencere Sistemine entegre edilmesi;
- Teminat sisteminde (e-teminat, teminat türünün azaltılması, teminattan vazgeçme vb. konularda) iyileştirmeler yapılması, %20 fazla teminat alınması uygulamasından vazgeçilmesi amacıyla gerekli mevzuat değişikliğinin gerçekleştirilmesi;
- Vergi ve harçların dönemsel olarak ödenmesinin sağlanması için mevzuat ve altyapı çalışmaları yapılması;
- Ülkemiz taşımacılarının diğer ülkelerde gerçekleştirdiği transit taşımalarda yaşanılan transit ticareti kısıtlayıcı ve ilave maliyet yaratıcı önlemlere (transit geçiş ücreti talep edilmesi vb.) ve güzergah ve mod dayatmalarına karşı uluslararası alanda faaliyetler yürütülmesi;
- Ticaretin kolaylaştırmasına katkıda bulunmak üzere diğer ülke gümrük idareleri ile sistematik veri değişimi tesisine dair etki analizi raporu hazırlanması ve
- Gümrükleme işlemlerinin yapıldığı kara ve demiryolu kapıları, deniz limanları, havalimanları ile serbest bölgelerde danışma mekanizması kurulması ve kamu kurumları çalışmalarının eşgüdümlü yürütülmesinin sağlanması.

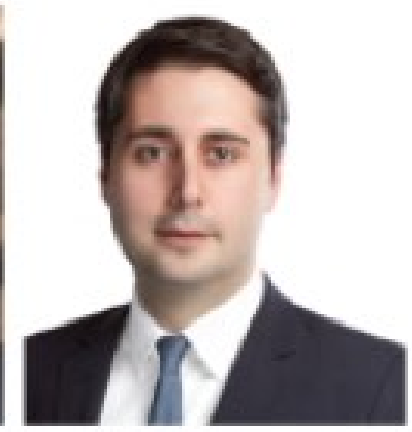
Ticaretin Kolaylaştırılması Koordinasyon Komitesi ülkemizde kamu ve özel sektör birlikteliğinin somut bir mesele etrafında düzenli olarak çalışmasını hedefleyen bir oluşumdur. Komite bugüne değin yaptığı çalışmalar ve oluşturulan platformlarda kamu ve özel sektörün gümrük ve dış ticaret alanlarında işbirliği halinde çalışmaları konusunda örnek teşkil edecek uygulamalarla Türkiye'de ticaretin kolaylaştırılması konusunda çalışmalar yürütmüştür. Önümüzdeki dönemde de ticaret erbabının karşılaştığı sorunlara kalıcı çözümler sunmak içinçalışmalar tüm paydaşlarla birlikte sürdürülecektir.

[1] 9 Nisan 2019 tarihi itibariyle,https://www.tfafacility.org/ratifications.

Ticaret Savaşlarının Hukuki Boyutu ve Ekonomiye Maliyeti: Uluslararası Ticaretin Seyrine İlişkin Güncel Değerlendirmeler

Av. Bora İkiler *
Av. Armanç Canbeyli **
Av. Hakkı Can Yıldız ***





Bildiğiniz üzere uluslararası ticaret, devletlerarası düzeyde belirlenen birtakım kurallar ile düzenlenmektedir. Karşılıklı veya çok taraflı bazı mutabakatlar üzerinden, mikro ve makro düzeylerde çeşitli ticaret peyzajları oluşturan ülkeler, daha sonra bu düzenlemeler ışığında iç hukuklarına dönerek uygulamalarını bunlarla uyumlu hale getirmek üzere düzenlemeler yapıyor. İşte bu düzenleyici denklemin en önemli oyuncusu ve hakemi ise Dünya Ticaret Örgütü ("DTÖ") olarak karşımıza çıkıyor.

Devletlerarası düzenlemeler getiren ve bunların uygulanmasına hakemlik eden bu organizasyonun, aynı zamanda uluslararası ticaretin seyrine dair iktisadi ve akademik çalışmalar yaptığı ve bu çalışmaların sonuçlarını kamuoyu ile paylaştığı görülüyor. Oldukça kritik değerlendirmeler içeren bu tür paylaşımlar, bilgilendirici niteliklerinin yanı sıra zaman zaman ciddi uyarılar da taşıyabiliyor. Bu bağlamda, yakın dönemde uluslararası ticarete karakterini veren ticaret savaşlarının dünya ticaretine etkilerini değerlendiren DTÖ, geleceğe dair ticaret öngörülerini değiştirdiğini açıklayan güncel bir rapor yayınlamıştır. Güçlü ekonomilerin karşılıklı misillemeleri ile şekillenen bu yüksek maliyetli satranç oyununun, küresel ticaretin daralmasına sebep olduğunu tespit eden DTÖ, önümüzdeki döneme ilişkin de birtakım çarpıcı öngörülerde bulunmuştur.

DTÖ'nün Uluslararası Ticaret Öngörüleri

Ticaret savaşlarının uluslararası ticaretteki gerilimi yükseltmesi sonucunda, önceki ticaret öngörülerini revize etmek ihtiyacı duyan DTÖ, son yıllarda yaşanan bu gerginliklerin ticaretin seyrini nasıl etkilediğini de değerlendirme konusu yapıyor. Özellikle, ticaret savaşları ile pazarlarda oluşan gerilimin etkilerine dikkat çeken değerlendirmeler, ticaretin bu şartlar altında ekonomik büyümeye tam desteğini veremediğini tespit ediyor.

Bir taraftan teknoloji devrimlerine adapte olmaya çalışırken, diğer taraftan istihdam oluşturmak ve ekonomik büyümeyi desteklemek gibi zorluklar ile karşı karşıya kalan ticaretin eski refahına kavuşması için küresel gerilimlerin ivedilikle çözülmesi gerektiği değerlendirilirken; uluslararası ticaretin pozitif bir rotaya sevk edilmesinin gelişim açısından önemi de vurgu noktalarını oluşturuyor. DTÖ Genel Sekreteri Roberto Azevêdo, yeni dönem öngörülerine ilişkin yaptığı açıklamada kurallara dayalı bir ticaret sisteminin ne denli önemli olduğuna dikkati çekerken, bu kuralların göz ardı edilmesinin sistemi zayıflatarak büyüme, istihdam ve küresel istikrarı doğrudan etkileyecek tarihi bir hata olacağını ihtar ediyor.

Finansal pazarlardaki dalgalanmalar, zayıflayan ekonomik büyüme ve yaygın ticaret ürünlerindeki yeni tarifeler ile misilleme niteliğindeki önlemlerin, 2018 yılındaki ticaret büyümesinin düşmesine sebep olan faktörler arasında olduğu belirtilirken; 2019 ve 2020 yılları için gayrisafi yurtiçi hasıladaki büyümenin %2,9'dan %2,6'ya düşeceği öngörülüyor. Ayrıca, 2018 yılında ticaretin, az bir farkla üretimden daha hızlı büyüdüğünü belirten DTÖ, bu nispi zayıflığın en azından 2019 yılında da devam edeceğini değerlendiriyor. Avrupa ve Asya'daki zayıf ithalat talebi, bu bölgelerin küresel ticaretteki geniş hacimleri sebebiyle 2018 yılında ticaret hacmindeki büyümeyi aşağı doğru çekerken, yükselen enerji fiyatlarının bir sonucu olarak ürün ticaretinin değerinin %10 artış ile 19.48 trilyon Dolar'a yükseldiği gözleniyor. Ticari hizmetlerin de değer olarak %8 artış ile 5.80 trilyon Dolar'a ulaştığı belirtiliyor.

Ticaret Savaşları ve Türkiye'nin Pozisyonu

Peki, DTÖ'nün çıkardığı bu bilançodaki kayıplara sebep olan ve uluslararası ticaretin gayrisafi hâsıla üzerindeki dinamo etkisini azaltan ticaret savaşları kapsamında bugün neler yaşanıyor ve Türkiye bu denklemin neresinde yer alıyor?

Demir-Çelik Ürünlerinde Karşılıklı Korunma Önlemleri

Bildiğiniz üzere, tetikleyicilerinin başında ABD'nin yer aldığı ticaret savaşları, bugüne kadar pek çok yaptırımın gündeme gelmesine sebep olmuştu. Türkiye'nin de zaman zaman reaksiyon gösterdiği bu zincir tepkimelerinin en önemlileri arasında, ABD'nin geçtiğimiz yıl Mart ayında yürürlüğe koyduğu Section 232 önlemleri yer alıyor.

Alüminyum ve çelik ürünlerine ilişkin ülke gözetmeksizin ek mali yükümlülükler öngören bu uygulama karşısında yaşanabilecek ticaret sapmasını önlemek isteyen AB ise aynı yılın Temmuz ayında bir misilleme yapmış ve çelik ürünlerine ilişkin bir geçici korunma önlemleri başlatmıştır.

Oldukça güçlü bir demir-çelik endüstrisine sahip olan ülkemiz de bu gelişmelere sessiz kalmamış ve bahse konu ürünlerin ithalatına dair ülke gözetmeksizin bir korunma önlemi soruşturması başlatarak geçici önlemleri uygulamaya koymuştur. Yerli ve yabancı üreticiler ile diğer sektör paydaşlarının görüşleri alınarak yürütülen bu süreç, Ticaret Bakanlığı nezdinde devam ederken; okyanusun öteki yakasında, ülkemizi de yakından ilgilendiren güncel bir gelişme daha yaşandı.

ABD'nin Türkiye ve Hindistan'ı Genelleştirilmiş Tercihler Sisteminden Çıkartması

Bilindiği üzere, 4 Mart 2019 tarihinde bir duyuru yayınlayan ABD Ticaret Temsilciliği; Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi (Generalized System of Preferences) ("GTS") kapsamında Türkiye'ye ve Hindistan'a tanınan imtiyazların kaldırılması yönünde bir aksiyon aldı. Gelişmiş ülkeler tarafından, az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelere sağlanan bir tür imtiyaz olan GTS rejimi, gelişmiş ülkelerin objektif kriterler belirlemesini ve bu kriterlere uyan devletlere bazı ürünleri gümrük vergisi ödemeden ihraç etme imkânı tanımasını içeriyor. ABD tarafından 1970'li yılından beri uygulanan GTS rejimi kapsamında; aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 120 civarı ülkeden yaklaşık 4.000 ürün imtiyazlardan istifade ederek ABD'ye ihraç ediliyor. İmtiyazı sağlayan ülkenin ise bu imtiyazdan yararlanmanın koşullarını ve hangi ürünlerin gümrük vergilerinden muaf olacağını belirlemek ve gerekli gördüğü durumlarda bu hususlarda değişiklik yapmak konularında takdir yetkisi bulunuyor.

İşte bu takdir yetkisini kullanan ABD, imtiyazların kaldırılmasına dair yaptığı açıklamada; Türkiye'nin sistemden çıkarılmasının sebebi olarak gayrisafi milli gelirin artmasını, yoksulluğun azalmasını ve ihracat çeşitliliğinin artmasını göstermektedir. Hindistan açısından ise farklı bir değerlendirme yapan Ticaret Temsilciliği; Hindistan'ın ticaret engelleri uygulayarak ABD menşeli malların Hint pazarına erişimine engel olduğunu de-

ğerlendiriyor. Kararın Türkiye'deki izdüşümünün ise en çok otomotiv sanayii ve mücevher sektöründe kendisini göstermesi bekleniyor. İmtiyazların yokluğunda, otomotiv sektöründe yüzde iki buçuk mücevheratta ise yüzde beş buçuk oranında bir maliyet artışı öngörülüyor.

Türkiye-ABD arasında belirlenen 75 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefi ile de çeliştiği değerlendirilen bu kararın, Türkiye'nin ekonomik olarak yeterince geliştiğine ve artık GTS sisteminden yararlanmaya elverişli olmadığına dayandığı açıklanırken akla gelen ilk soru; GTS rejimi kapsamında Türkiye'ye imtiyaz tanıyan diğer ülkelerin de bu yaklaşımı benimseyerek bizi kapsam dışına çıkarıp çıkarmayacağı oluyor. Yukarıda da belirttiğimiz gibi, imtiyazı tanıyan ülkenin, bu imtiyazın koşullarını belirleme imkanı da bulunuyor. Öte yandan, koşulların belirlenmesi ile birlikte, bu koşulları ayrımcılık yapmadan uygulamak da imtiyaz veren ülkeye düşüyor.

Bu açıdan bakıldığında, az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkeleri hedefleyen bu imtiyazların; imtiyaz alan ülkenin (ör. Türkiye) ekonomik olarak gelişmesi ve kalkınması sebebiyle kaldırılmasının, Türkiye'ye imtiyaz uygulayan diğer ülkeler açısından da bir sebep teşkil edebileceği düşünülüyor. Öte yandan, ticaret politikası savunma araçları ile ülkeler arası karşılıklı imtiyaz rejimleri, iktisadi kamu politikaları kapsamında şekillendiğinden; imtiyazların kaldırılmasına veya sürdürülmesine ilişkin verilecek kararın da; hukuki gerekçelerden çok ilgili ülkenin konjonktürel kamu politikalarına göre verileceği değerlendiriyor.

İmtiyazların kaldırılması karşısında Türkiye'nin neler yapabileceğine gelecek olursak; ilk seçenek olarak devletlerarası düzeyde yetki sahibi DTÖ'ye başvurmak akla geliyor. Böyle bir başvuru kapsamında Türkiye'nin başarı şansı ise ABD uygulamalarının ayrımcı nitelikte olduğunun tespit edilmesine dayanıyor. Gerçekten de, uluslararası ticarette etkinlik kazanımını amaçlayan GTS uygulamasının, bu amacına ulaşabilmesi için sistem içerisinde objektif kuralların belirlenmesi ve gelişmekte olan ülkeler arasında farklı muamele yapılmaması gerekiyor. DTÖ'nün karar insicamı incelendiğinde, Temyiz Organı'nın da GTS kapsamındaki ülkeler arasında ayrımcılık yapılmasına karşı tavır sergilediği görülüyor (EC– Tariff Preferences). Ayrıca DTÖ'nün, Avrupa Komisyonu'nun 2003 yılında bazı tekstil ve ilaç ihraçlarına ilişkin Hindistan'a tanınan GTS imtiyazlarını devre dışı bırakmasına karşı başlatılan benzer bir süreç kapsamında, Hindistan lehine karar verdiği de biliniyor.

Bu itibarla, yapılması gereken ilk değerlendirme ise ABD'nin kapsam dışı bırakma yaklaşımına dair ileri sürdüğü gerekçelendirmenin objektif olup olmadığıdır. Türkiye'nin gayrisafi milli gelirin artması ve yoksulluğun azalması sebebiyle artık GTS kapsamında ele alınamayacağına dair yapılan değerlendirmenin ne derece objektif olduğu ise ancak inter pares (eşitler arasında) bir değerlendirme ile anlaşılabilecektir. Dolayısıyla, olası bir yargılamada bu unsura odaklanacak olan DTÖ organları, GTS imtiyazlarından istifade eden Malezya ve Endonezya ile özellikle G20 üyesi olan Brezilya gibi ülkelerin gelişmişlik düzeyleri ve ekonomik refahını Türkiye parametreleri ile karşılaştıracak ve ABD'nin sergilediği farklılaşan yaklaşımı için rasyonel bir ekonomik gerekçe olup olmadığını irdeleyecektir. GTS'ye ilişkin mevcut ve muhtemel yaptırımlardan bahsetmemizin ardından, rotamızı yeniden Avrupa'ya çevirerek bu cephede yaşanan en güncel gelişmeyi de değerlendirmelerimize dâhil etmenin isabetli olacağını düşünüyoruz.

Avrupa Birliği'nin Türkiye'nin İlaç Sektöründeki Uygulamaları Hakkında Dünya Ticaret Örgütüne Başvurması

Özellikle ilaç sektörünü yakından ilgilendirecek bu gelişme; 2 Nisan 2019 tarihinde DTÖ'ye başvuruda bulunan AB'nin, ilaç içerikli ürünlerin yerelleştirilmesi amacıyla Türkiye tarafından uygulanan çeşitli destek programları hakkında bir uyuşmazlık prosedürü başlatmasını içeriyor. Uyuşmazlık konusu uygulamalar, 2016 yılında yürürlüğe konanbir projeye dayanırken, ithalat konusu ilaçların Türkiye'de üretilmesini teşvik eden birtakım düzenlemeler değerlendirme altına alınıyor. Türkiye'nin "Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması'ndan" ("GATT") doğan yükümlülüklerine uygun davranmadığını değerlendiren AB; yerelleşmeyi sağlamak adına kullanılan uygulamaların; "Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşması" ("TRIPS"), "Ticaretle Bağlantılı Yatırım Önlemleri Anlaşması" ("TRIMs") ve "Sübvansiyon ve Telafi Edici Önlemler Anlaşması'na" ("SCM") aykırı olduğunu değerlendiriyor.

Uyuşmazlık konusu uygulamalar, ilaçların Türkiye'de üretimini, ithalatını ve pazarlamasını ilgilendirirken, ilaç sektöründe faaliyet gösteren tüm şirketler ve sektör paydaşları da bu sürecin etki alanına giriyor. Müzakerelerin olumsuz sonuçlanması halinde yapılacak tahkikat sonucunda Türkiye haksız bulunur ise, uyuşmazlık konusu düzenlemelerin de yeniden değerlendirilmesi söz konusu olabilecektir. Türkiye'nin, uluslararası yükümlülüklerinin yerine getirmediğine işaret eden bu tür bir karar verilmesi halinde, Türk ilaç piyasalarında faaliyet gösteren veya bu sektöre yatırım yapmayı planlayan tüm teşebbüslerin, iş planları ile üretim faaliyetlerini ve tedarik zincirlerini, değişen şartlara uyarlaması gerekebilecektir.

AB'nin, DTÖ'ye ilettiği müzakere talebinin satırbaşlarını incelediğimizde, itiraz konusu yerelleştirme yükümlülüğünün bir parçası olarak yabancı firmalardan üretimlerini Türkiye'ye taşımaları için taahhütler alındığı ve taahhütleri yerine getirmeyen yabancı firmaların sosyal güvenlik sisteminin ödemelerinden dışlandığı iddia edilmektedir. Ayrıca yabancı üreticilere, -patent haklarını da içerecek şekilde- kullandıkları teknolojileri Türkiye'de kurulmuş yerel üreticilere aktarma ve bunlar üzerinden kullanma yükümlülüğü getirilmesi ile yerelleştirilmesi tamamlanan ve Türkiye'de üretime geçen ilaçların ise bu aşamadan sonra Türkiye'ye ithalatının yasaklanması da AB'nin müzakere talebine konu edilen başlıklar arasında yer alıyor. AB'nin uyuşmazlık konusu yaptığı bir diğer itiraz ise; ithal ilaçların ödeme sistemine katılmak için yaptıkları başvurular karşısında, yerel üreticilerin başvurularının önceliklendirildiği ve eşit şartlarda muamele edilmediği iddialarını içeriyor. Bu uygulama ile sistemin ayrımcı ve şeffaf olmayan bir şekilde yürütüldüğünü iddia eden AB, bu hususu da başvurusunda itiraz konusu yapmaktadır.

Müzakere talebi, DTÖ nezdinde resmi bir uyuşmazlık süreci başlatırken; 60 günlük matbu müzakere süreci sonucunda taraflar tatmin edici bir sonuca ulaşmaz ise AB söz konusu itirazlarının değerlendirilmesi için DTÖ'den panel kurulmasını talep edecek ve uyuşmazlık bu panel tarafından değerlendirilecektir.

Yukarıdaki değerlendirmelerimiz kapsamında belirtmek gerekir ki; uluslararası ticaretin tabii hakemlerinden DTÖ'nün, ticaret savaşlarının ekonomik gelişme üzerindeki tornistan etkisine dair güncel uyarılarına karşın, Avrupa, Amerika ve Asya bölgelerinin öncü ülkeleri arasındaki gerginlik henüz durulmuşa benzemiyor. Ülkemizi de doğrudan ilgilendiren sonuçlar doğuran bu karşılıklı hamleler, artan korumacı eğilimlerin de etkisiyle uluslararası ticaretin seyrini şekillendirirken, yakın gelecekte gündemden düşecek gibi de durmuyor. Öte yandan, uluslararası ticaretin regülasyonu kulvarında koşan ve gerek ülkemizde gerekse yabancı ülkelerde savunmanlık yapan hukukçular olarak belirtmek isteriz ki; istikrardan beslenen bir yapıya sahip küresel ticaretin düzenlenmesindeki en önemli unsur, uluslararası mukayeseli hukukun kural temelli sistemidir. Normatif hukukun varlık sebeplerinden olan bu öngörülebilirlik ihtiyacını temin etmek için, piyasa yapıcı ülkelerin; ticaret politikası savunma araçlarını akil biçimde kullanmaları ve teknolojik gelişmelerin getirdiği yaratıcı yıkım ile her gün yeniden şekillenen "malların ve hizmetlerin serbest dolaşımı" rejiminin, bu değişiklere adapte olarak gelişmesinin önünü açmaları gerekmektedir.

*Balcıoğlu Selçuk Akman Kaki Avukatlık Ortaklığı; Counsel (Avukat). E-posta: bikiler@baseak.com; Tel: +90 212 329 30 79.

**Balcıoğlu Selçuk Akman Kaki Avukatlık Ortaklığı; Avukat. E-posta:ACanbeyli@baseak.com; Tel: +90 212 329 3072.

***Dentons Londra Ofisi; Avukat. E-posta:HakkiCan.Yildiz@dentons.com; Tel:+44 20 7246 7327.

Kapıköy Gümrük Kapısı açıldı



Bakan Pekcan, Türkiye-İran kara hudut kapılarından geçen yıl yaklaşık 2 milyon kişinin geçtiğini belirterek, "Bu rakamlar modernizasyonu tamamlanan Kapıköy Gümrük Kapısı ile daha da artacak." dedi.

Kapıköy Gümrük Kapısı açıldı. TOBB tarafından 112 milyon lira yatırımla hayata geçirilen Kapıköy Gümrük Kapısı Anadolu'nun, Asya'ya açılan kapısı, Asya'nın da Anadolu'ya geçiş noktası olacak. Açılışta konuşan TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu son teknolojiyle hizmete açılan Kapıköy ile Van'ın tekrar eski ihtişamını kazanacağını söyledi.

Van Kapıköy Gümrük Kapısı'nın açılışı Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Van Valisi Mehmet Emin Bilmez, İran İslam Cumhuriyeti Hoy kenti Valisi Mohammed Abedi ve bölge işadamlarının katılımıyla gerçekleştirildi. Açılış töreninde bir konuşma yapan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Van'ı ve Türkiye'yi, İran'a ve Asya'ya daha güçlü bir şekilde bağlayacak, bu topraklara daha fazla refah ve zenginlik getirecek, çok önemli bir adım attıklarını ifade ederken, "Ülkemiz ve iş dünyamız adına gururlu ve mutluyuz. Ekonominin temel kuralı şudur. Bir yerde ticaret varsa para vardır. Para varsa zenginlik vardır. Zenginlik varsa da huzur vardır. İşte biz, bu vizyonla hareket ettik, ticaretin rotasını, yeniden bu coğrafyaya çevirmeyi hedefledik. Kapıköy Sınır Kapısıyla, bu hedefimize 1 adım daha yaklaştık. Hükümetimizin olumlu yaklaşımı ve onayıyla dünyada bir ilki gerçekleştirdik" dedi.

Kara gümrük kapılarını yap-işlet-devret modeliyle modernize etmeye başladıklarını ve bunu yaparken devlete tek kuruş maliyet yüklemediklerini anlatan Hisarcıklıoğlu, "Bugüne kadar 10 sınır kapısını en ileri teknolojiyi kullanarak tamamen yeniledik ve ülkemize kazandırdık. Modernize ettiğimiz kapılarda, bekleme süreleri yarı yarıya azaldı. Oda-Borsa camiası olarak, kapılara tam 1 milyar 390 milyon liralık yatırım yaptık. Yani devleti bu kadar para harcamaktan kurtardık. Bu kapılardan elde edilen gelirden de devlete 605 milyon lira vergi ödedik." diye konuştu.

TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, Kapıköy Gümrük Kapısı için, 112 milyon lira yatırım yaptıklarını vurgularken şunları söyledi: "18 bin m2'den, 70 bin m2'ye, yani 4 katına çıkardık. En son teknoloji x-ray, kamera ve geçiş sistemleriyle donattık. Kapıköy ile Van'ın 50 yıllık hayali gerçekleşmiş olacak. Van tekrar eski ihtişamını geri kazanacak, zenginleşecek, ticaret ve turizm merkezi haline gelecek. Van Shopping Fest büyüyecek, Van'daki fuarlara katılım artacak. Burası Anadolu'nun, Asya'ya açılan kapısı, Asya'nın da Anadolu'ya geçiş noktası olacak. Ayrıca, İranlı Kardeşlerimizle daha çok buluşmaya, konuşmaya, iş yapmaya başlayacağız."

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Kapıköy Gümrük Kapısı Açılış Töreni'nde yaptığı konuşmada, yaklaşan Nevruz Bayramı'nın bereket ve huzur getirmesi dileğinde bulundu.

Ticaretin, tüm dünyada zenginliğin en önemli kaynaklarından olduğuna işaret eden Pekcan, bakanlık olarak bütün plan ve programlarında ticaret erbabının yanında olduklarını, ticaretin önündeki engelleri kaldırmak için özveriyle çalıştıklarını söyledi.

Pekcan, gümrüklerde işlerin hızlı, kolay, ucuz ve emniyetli yürütülmesini sağlamayı amaçladıklarına dikkati çekerek, "Gümrüklerdeki beklemeleri en aza indirmeyi istiyoruz. Gümrüklerde işler ne kadar yolunda yürürse ticaret erbabımız yürütülen işlerden ne kadar memnun olursa ülkemizin ihracatı da o oranda artacaktır." diye konuştu.

- "Modernizasyonları başarıyla tamamlayacağız"

Türkiye'nin hudut komşusu İran ile dostane ilişkilerinin her alanda devam ettirildiğini ve kara hudut kapılarının modernizasyonuna son dönemde hız verdiklerini vurgulayan Pekcan, şöyle devam etti:

"Esendere Gümrük Kapısı'nın modernizasyonunu 2017'de tamamladık. Bugün Kapıköy Gümrük Kapısı'nı açıyoruz. En kısa sürede Gürbulak Gümrük Kapısı'nda da modernizasyon sürecine başlayıp, projeyi nihayete erdireceğiz. Her 3 hudut kapımızda da modernizasyon sürecini başarılı şekilde tamamlayarak, gümrük işlemlerimizi daha güvenli, kolay ve ucuz olarak yürüteceğiz."- 'Türkiye-İran iş birliği bölge için önemli'

Pekcan, İran ile yapacakları ortak projelerle iş birliği mekanizmalarını daha da geliştirerek bölgedeki istikrarı sağlamlaştırmayı amaçladıklarını belirterek, iki ülke arasında gümrük ve ticaret konularındaki iş birliğinin tüm bölge için olumlu sonuçlar vereceğini ifade etti.

Türkiye-İran kara hudut kapılarından geçen yıl yaklaşık 2 milyon kişinin geçtiğini aktaran Pekcan, "Bu rakamlar, özellikle modernizasyonu tamamlanan Kapıköy Gümrük Kapımız ile daha da artacak. Bu aynı zamanda turizm gelirlerinin artması demek. Van ticaretin çok canlı olduğu bir şehrimiz. Cumhurbaşkanlarımızın koyduğu 30 milyar dolar ticaret hedefine ulaşılması için öncelikle Razi Kara Hudut Kapısı'nın ve Razi-Hoy yolunun İran tarafından modernizasyonunun tamamlanması lazım, bunu hızlandırmalıyız." değerlendirmesinde bulundu.

Asya ve Avrupa'yı birbirine bağlayan Kapıköy Gümrük Kapısı'nın, geleceğin "İpek yolu" olarak kabul edilen Çin-Avrupa Ticaret ve Transit Koridoru'nun üzerinde yer aldığına işaret eden Pekcan, burasının modernizasyonunun güzergahın gelişimi yönünde önemli bir adım olduğunu dile getirdi.

Pekcan, gümrüklerin dijitalleşmesine büyük önem verdiklerini, kağıtsız gümrüğe geçmeyi hedeflediklerini bildirdi.

Bu kapsamda, Esenboğa Havalimanı'nda pilot uygulama başlattıklarını anlatan Pekcan, "İran ile kara hudut kapılarımızdan gerçekleştirilecek ticaretin kolaylaştırılması amacıyla kara kapılarımızda bilgi paylaşımına açığız, buna x-ray görüntüleri de dahil." dedi.

Pekcan, Kapıköy Gümrük Kapısı'nın Orta Asya ülkelerine yönelik ihracatın artmasına ve yolcu kapasitesine katkı sağlayacağına dikkati çekerek, emeği geçen herkese teşekkür etti.

- "Sınır kapılarımız dostluk ve yardımlaşma kapılarıdır"

İran İslam Cumhuriyeti'nin Hoy Valisi Mohammed Abedi de İran ile Türkiye sınır kapılarının dostluk ve yardımlaşmaya hizmet ettiğini belirterek, "Bu sınırda yapılan, dostluk ve mutlulukların değiş tokuşudur. Bu dostluğun ebedi olmasını diliyorum. Sınırın iki tarafında da ciddi bir irade, ciddi bir çalışma var." diye konuştu.

Kapıköy Gümrük Kapısı'nın iki ülkenin ekonomik ve ticari gelişiminde önemli yere sahip olacağını vurgulayan Abedi, "İran İslam Cumhuriyeti yol altyapıları çalışmalarını yapmaktadır. İran tarafında gerekli tesisatları hızla tamamlamaya gayret ediyoruz." ifadesini kullandı.

Van Valisi Mehmet Emin Bilmez de Kapıköy Gümrük Kapısı'nın en modern kapılardan biri olduğuna işaret ederek, "Yaya yürüyüş tünellerinin bile ısıtmalı olduğu tek kapımız burası." ifadesini kullandı.

İran'dan Van'a gelen turist sayısının bu yıl 500 binin üzerine çıkmasını öngördüklerini aktaran Bilmez, İran'dan harçların düşürülmesi talebinde bulundu.

- "Kapıköy ile Van eski ihtişamına kavuşacak"

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu da Van'ı ve Türkiye'yi, İran'a ve Asya'ya daha güçlü şekilde bağlayacak önemli bir adım attıklarını belirterek, ticaretin rotasını yeniden bu coğrafyaya çevirmeyi hedeflediklerini söyledi.

Kara gümrük kapılarını yap-işlet-devret modeliyle modernize etmeye başladıklarına dikkati çeken Hisarcıklıoğlu, "Devlete tek kuruş maliyet yüklemedik. Daha etkin ve hacimli çalışan kapılar sayesinde, devletin vergi gelirleri katlanarak arttı. Bugüne kadar 10 sınır kapısını en ileri teknolojiyi kullanarak tamamen yeniledik ve ülkemize kazandırdık. Modernize ettiğimiz kapılarda, bekleme süreleri yarı yarıya azaldı, geçiş hacmi 4 katına çıktı. Bütün bunlar için, oda ve borsa camiası olarak 1 milyar 390 milyon liralık yatırım yaptık." dedi.

- Kapıköy Gümrük Kapısı

Kapıköy Hudut Kapısı'nın modernizasyon projesiyle gümrük sahasına 100 milyon liralık yatırım yapıldı. Ticaret erbabına daha iyi hizmet verebilmek amacıyla gümrük sahası 18 dönümden 70 dönüme genişletildi. Yaklaşık 14 bin metrekare kapalı alana sahip yeni gümrük tesislerinde, idari ve ticari binalar, arama hangarı, kaçak eşya ambarı, teknik bina, 3 giriş-3 çıkış olmak üzere toplam 6 muayene peronu, yaya yolu ve yolcu salonları inşa edildi ve hizmete açıldı.

TÜRKİYE CUMHURİYETİ TİCARET BAKANLIĞI



İKV Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu:

Anlaşmasız Brexit iş dünyası için bir kıyamet senaryosu

> “Bu anlamda Birleşik Krallık ile ticaretimizin korunması ve geliştirilmesi özellikle otomotiv, beyaz eşya ve tekstil gibi sektörlerimiz açısından önem taşıyor. Bugüne kadar AB üyesi olan Birleşik Krallık'la ticari ilişkilerimiz Gümrük Birliği kapsamında gerçekleşiyordu. Bunun yanında Ankara Anlaşması kapsamında hizmet sunumu ve yerleşme hakkından yararlanan vatandaşlarımız Birleşik Krallık'a yerleşerek iş yapma imkanlarından da yararlanabiliyordu.

AB'nin geleceği ve Türkiye ile ilişkiler açısından son derece kritik bir süreç yaşadığımızı biliyorsunuz. 23 Haziran 2016'da Birleşik Krallık'ta yani İngiltere, Galler, İskoçya, Kuzey İrlanda ve Cebelitarık'ta yapılan referandumda başlayan sürecin bu sene 29 Mart'ta bitmesi gerekiyordu. Birleşik Krallık halkının yüzde 51.9'u AB üyeliğinden ayrılma yönünde oy kullanırken, yüzde 48.1'i, AB'de kalma yönünde oy kullanmıştı. Bu sonuçtan sonra başlayan süreç içinde AB'den ayrılma görüşmeleri yapıldı. Ancak sonuçta ortaya çıkan Üyelikten Çekilme Anlaşması, Birleşik Krallık parlamentosunda reddedildi. Başbakan Teresa May'in anlaşmayı tekrar müzakere etme ve partisini ikna etme çabaları bugüne kadar başarılı olamadı. Parlamentoda 12 Mart tarihinde tekrar bir oylama olacağı açıklandı.

Nihayetinde Birleşik Krallık'ın herhangi bir anlaşma olmadan

AB'den ayrılma olasılığı bugün her zamankinden daha yüksek. Ancak 29 Mart tarihinin konunun yeniden görüşülmesi için ertelenmesi veya ikinci bir referandum yapılması gibi ihtimaller de ortada.

Anlaşmasız Brexit durumunda Birleşik Krallık'ın AB ile ticaretinin sekteye uğraması ve gümrük tarifeleri ve ticari engellerin tekrar yürürlüğe girmesi tehlikesi güçlenmiş durumda. Anlaşmasız Brexit gerek Birleşik Krallık, gerekse AB'de özellikle iş dünyası ve tüketiciler için bir kıyamet senaryosu anlamına geliyor.

Bank of England tarafından yapılan bir araştırmaya göre Brexit 2016'da Birleşik Krallık ekonomisini 40 milyar pound zarara uğrattı. Başka bir ifadeyle eğer Brexit olmasaydı Birleşik Krallık gayri safi milli hasılası yüzde 2 daha artacaktı. Bu kayıp Brexit sürecinin yarattığı belirsizlik ve olumsuz beklentilerden kaynaklanmakta. Bu belirsizlik şirketlerin yatırım kararlarını ve tüketim tercihlerini etkiliyor. Birçok yatırımcı ve şirket yatırımlarını Birleşik Krallık'tan çekip Hollanda, Belçika ve İrlanda gibi AB ülkelerine yönlendiriyor. Hollanda hükümetince yapılan açıklamaya göre geçen yıl 42 şirket Birleşik Krallık'ı terk ederek Hollanda'ya yerleşmiş. Halihazırda da 250 şirketin Brexit öncesi Hollanda'ya taşınmak için hazırlık yaptıkları belirtiliyor. Son olarak Ford da anlaşmasız Brexit halinde Birleşik Krallık'ı terk etme planlarını hazırladığını bildirdi.

Bu belirsiz süreç Türkiye'yi de iki açıdan etkiliyor. Birincisi Brexit sonrası Türkiye'nin Birleşik Krallık ile olan ilişkileri. İkincisi ise AB ile ilişkilerin geleceği. Birleşik Krallık Türkiye'nin AB içinde en fazla ihracat yaptığı ikinci ülke. 2018'de 11 milyar 113 milyon dolarlık ihracat yapılmış. Aynı zamanda da dış ticarette 2018 rakamlarına göre 3 milyar 667 milyon dolar fazla verdiğimiz bir AB üyesi konumunda.

Bu anlamda Birleşik Krallık ile ticaretimizin korunması ve geliştirilmesi özellikle otomotiv, beyaz eşya ve tekstil gibi sektörlerimiz açısından önem taşıyor. Bugüne kadar AB üyesi olan Birleşik Krallık'la ticari ilişkilerimiz Gümrük Birliği kapsamında gerçekleşiyordu. Bunun yanında Ankara Anlaşması kapsamında hizmet sunumu ve yerleşme hakkından yararlanan vatandaşlarımız Birleşik Krallık'a yerleşerek iş yapma imkanlarından da yararlanabiliyordu. Anlaşmasız Brexit olması durumunda Birleşik Krallık Gümrük Birliği dışına çıkacağından ticaretimizde aksamalar olması kaçınılmaz. Brexit'in ertelenmesi ve AB ile anlaşmaya varılması Türkiye için bu nedenle büyük önem taşıyor. Birleşik Krallık ile üyelikten ayrıldıktan sonra ilişkilerimizi düzenleyecek yeni bir ticaret anlaşmasına ihtiyacımız var. Ancak bu anlaşmanın imzalanabilmesi için öncelikle AB'den ayrılma sürecinin netleşmesi gerekmekte.



Ülkemizin AB ile ilişkilerinin geleceği açısından da Brexit'in etkilerinin doğru değerlendirilmesi son derece önemli. Birleşik Krallık gibi dünyanın 5'inci ekonomisi ve dünyanın önemli bir siyasi gücü olan bir üyenin AB'den ayrılması kuşkusuz ki AB'yi sarsacak ve reform ihtiyacını artıracaktır. Türkiye olarak bu gelişmeleri yakından izlemeli ve AB sürecini gündemde tutmalıyız. Bu kapsamda üyelik müzakerelerin yeniden canlanması ve Gümrük Birliği'nin güncellenmesi çok önem taşımakta. AB'ye üyelik sürecinin ve Gümrük Birliği'nin güncellenmesine özellikle Türkiye'de yatırım ve iş ortamının iyileşmesi ve reformların hızlanması açısından etkili olacağını düşünüyoruz.

Türkiye örneğin kimya tesislerinde güvenlik koşullarını düzenleyen SEVESO Direktifine uyum gibi birçok alanda AB üyesi bazı devletlerden daha iyi performans gösterdiğini biliyoruz. Bu uyumun güçlenmesi için müzakerelerin devamının önemli bir itici güç olduğunu da biliyoruz. Ayrıca Gümrük Birliği'nin güncellenmesi ve halihazırda Gümrük Birliği'nde yaşanan AB'nin STA'larının dışında kalma, uyuşmazlık çözümü ve taşımacılıktaki kotalar gibi sorunların çözümünün de bir parçası. Bunun yanında tarım, hizmetler ve kamu alımları gibi yeni sektörlerin kapsama alanına alınması ülkemiz açısından da yeni imkanlar ve yatırımlar çekecektir. Bu sürecin halen siyasi nedenlerle engellenmesi AB ile olan ilişkilerde bir kilitlenmeye yol açmaktadır. Son olarak vize serbestliği sürecinden de bahsetmek istiyorum. Schengen vizesi AB üyesi ülkelerde özellikle iş insanları için önemli bir maddi ve fiziksel engel oluşturuyor. Son 5 yılda Türk vatandaşları sadece Schengen vizesi başvuru ücreti olarak yaklaşık 300 milyon avro para ödediğini biliyoruz. Bu diğer rakamlarla belki de 500 milyon avro olabilmektedir. AB'ye gitmek için karşı taraftan davet mektubuna ihtiyaç var. Bunu yapan firma karşısındaki partneriyle nasıl pazarlık yapacak? Konun başka bir boyutu. Vizenin kaldırılması için kalan 5 kriterin de kaldırılması ve AB'nin de süreci hızlandırmak için adım atmasına biz İKV olarak istiyor ve bekliyoruz.



Ticaret Bakanlığı Daire Başkanı Halil İbrahim Şener

Brexit'in ticaretimizi en az etkilemesi için çalışmalar sürüyor

> Ülkemiz için önemi sebebiyle bu ülkede yapılan Brexit referandumundan hemen sonra hem siyasi hem de teknik düzeyde görüşmelere başladık. Bu çerçevede mevcut ticaret akışının mümkün olduğunca etkilenmeksizin sürdürülmesi ve Brexit kaynaklı oluşabilecek aksamaların olabildiğince engellenmesi amacıyla bir 'Ticari Çalışma Grubu' kuruldu. Bu Ticari Çalışma Grubu sonuncusu Aralık ayı olak üzere beş adet toplantı gerçekleştirdi. Ve taraflar arasında turlar arasında müzakareler, video konferanslar vesilesiyle sürdürüldü.

Altını çizmek gerekir ki Gümrük Birliği'nin hem Türkiye hem AB için uygulamada olduğu 23 yıllık süre boyunca önemli yararları olmuştur. Karşılıklı ticari ve ekonomik entegrasyon gelişmiştir.23 yıllık sürede ticaret hacmimiz 5.5 katına çıkarak 2018 yılında 165 milyar dolara ulaşmıştır. Türkiye'de Avrupa Birliği'nin en önemli ticaret ortakları arasındadır. AB'nin ihracatında beşinci, ithalatında altıncı, dış ticaret hacminde de beşinci konumda. Gümrük Birliği yürürlüğe girmeden önce bu sayıların 12 olduğunu düşündüğümüzde ne kadar ilerleme kaydettiğimizi anlayabiliriz.

Gümrük Birliği'nin ülkemiz ekonomisine en önemli faydalarından birisi de doğrudan yabancı yatırımlardaki artış olmuştur. Gerek sanayi ürünlerinde AB pazarına gümrüksüz giriş imkanı,gerekse katılım müzakerelerinin başlaması ülkemi-

ze yapılan doğrudan yabancı yatırımların artmasına sebep olmuştur. 2002 sonrası döneme baktığımızda gelen yabancı yatırımların yüzde 70'inin AB kaynaklı olduğunu görüyoruz. Bugün sanayimiz AB'nin değer zincirlerine entegre olmuş olup bunun Gümrük Birliği'nin getirdiği malların serbest dolaşımının bir sonucu olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır.

-Brexit kapsamındaki çalışmalar

Türkiye yıllardan beri Birleşik Krallık ile özel bir ekonomik ortaklık ilişkisi içerisindedir. Halihazırda Gümrük Birliği kapsamında sanayi ürünlerine serbest bir ticaret yürütülmektedir. Aynı teknik mevzuat kuralları uygulanmakta sorunsuz bir ticaret akışımız bulunmaktadır.

Bütün dünyada baş gösteren siyasi ve ekonomik sıkıntılara rağmen Birleşik Krallık'la 2018 yılında ticaret hacmimiz 18.5 milyar dolara ulaşmıştır. Ayrıca ülkemizdeki doğrudan yabancı yatırımlarda da 4'üncü sıradadır.

Ülkemiz için önemi sebebiyle bu ülkede yapılan Brexit referandumundan hemen sonra hem siyasi hem de teknik düzeyde görüşmelere başladık. Bu çerçevede mevcut ticaret akışının mümkün olduğunca etkilenmeksizin sürdürülmesi ve Brexit kaynaklı oluşabilecek aksamaların olabildiğince engellenmesi amacıyla bir 'Ticari Çalışma Grubu' kuruldu.

Bu Ticari Çalışma Grubu sonuncusu Aralık ayı olak üzere beş adet toplantı gerçekleştirdi. Ve taraflar arasında turlar arasında müzakareler, video konferanslar vesilesiyle sürdürüldü.

Bu süreçte AB ve Birleşik Kralık arasında bir geri çekilme anlaşması yapıldı. Daha doğrusu uzlaşı sağlandı. Fakat esasında bu uzlaşı ile birlikte 2020 sonuna kadar İngiltere Gümrük Birliği'nde kalacak ve bize eni ticari ilişkilerimizi geliştirmek için yeterli zaman verilecekti.

Fakat 15 Ocak'ta İngiltere Parlamentosunda yapılan oylamada bu anlaşma reddedildi. Böylece taraflar arasındaki yol haritasında ciddi bir belirsizlik hakim oldu. Elbette bu belirsizlik sadece İngiltere AB ilişkilerinde değil, bu belirsizlik AB'nin ülkemiz gibi önemli ticaret ortakları ile olan ilişkilerini de etkiledi.

Eğer anlaşmasız ayrılık olursa Birleşik Krallık ülkemizin de dahil olduğu tüm ülkelerle ticari ilişkilerini Dünya Ticaret Örgütü kuralları çerçevesinde yürütmek zorunda kalacak. Bununla beraber 29 Ocak 2019 tarihinde Birleşik Krallık parlamentosu bağlayıcı olmayan bir oylama sonucunda anlaşmasız ayrılığın kabul edilemeyeceğini beyan etti.

Her ne kadar sürece dair belirsizlikler devam etse de İngiliz parlamenterlerin bir anlaşma üzerinde uzlaşmak istemesini olumlu bir gelişme olarak görüyoruz.

Ayrıca 12 Mart'ta geri çekim anlaşmasıyla ilgili olarak yeniden bir oylama yapılacak. Bu da kritik bir durum. Ancak yine İngiltere parlamentosundan olumsuz bir sonuç çıkarsa nasıl bir yol izleneceğine dair belirsizlik Türkiye İngiltere ilişkilerinin geleceğinin şekillendirilmesini de zorlaştırıyor. Gelinen noktada Birleşik Krallığın AB ile aralarındaki belirsizlikten kaynaklı çekinceleri sebebiyle Ticari Çalışma Grubu Gümrük Birliği ürünlerine halihazırda odaklanamamış durumda. Bununla birlikte çalışma grubu faaliyetlerine devam ediyor ve 29 Mart sonrası olası bir anlaşmasız ayrılık durumunda ticaretimizin mümkün olduğu ölçüde en az etkilenecek şekilde gerekli düzenlemelerin yapılması konusunda çalışmalarımız sürüyor.

Son olarak şu hususun da altını çizmek istiyorum. Böyle bir anlaşmasız ayrılık senaryosu her ne kadar düşük bir olasılık da olsa da bulunuyor. Bu kapsamda da tüm sektörlerimizin gerekli hazırlıkları yapması için Bakanlık olarak faaliyetlerimiz de sürüyor.

Gümrük Birliği Güncelemesi

Gümrük Birliği'nin güncellemesi süreci neden başladı? Neden böyle bir ihtiyaç duyuldu. Bir kere 23 yıllık bir süre yaklaşık çeyrek yüzyıllık döneme tekabül ediyor. Bu süre zarfında dünya ticaret sistemi değişti. Başta Avrupa Birliği olmak üzere ülkelerin ikili ve bölgesel ticaret anlaşmalarına yönelik eğilimi güçlendi. Avrupa Birliği, Kanada, Japonya gibi ülkelerle sadece mal ticaretini değil hizmetler, kamu alımları gibi yeni alanları içeren derin ve kapsamlı STA'lar akdetmeye başladı. Şu andaki Gümrük Birliği'ne baktığımızda sanayi ve işlenmiş tarım ürünlerinin sanayi paylarını kapsıyor, tercihli ilişkiler. Son dönemde ülkemiz de çeşitli ülkelerle Gümrük Birliği'nden daha geniş kapsamlı STA'lar akdetmeye başladı. Bu kapsamda en önemli ticari ortağımız olan Avrupa Birliği ile bu yeni akımlar çerçevesinde tercihli ticari ilişkilerini güncelleme ihtiyacı hasıl oldu. Öte yandan Gümrük Birliği üyelik öncesi bir geçiş dönemi olarak tasarlanmıştı.

Nihai hedefimiz Gümrük Birliği'ni yapıp bırakmak değil tam üyelikti. Fakat Avrupa Birliği'ne katılım sürecinde yaşanan aksamalar Gümrük Birliği kapsamında yapısal sorun dediğimiz; nedir bunlar: Avrupa Birliği'nin karar alma süreçlerine etkin katılım sağlanamaması, Avrupa Birliği'nin serbest ticaret anlaşmalarının üstlenilmesinde karşılaşılan güçlükler ve Gümrük Birliği'nden yeterince yararlanmamıza mani olan karayolu kotaları konularındaki yapısal sorunların giderek belirgin hale gelmesine yol açmıştır. Bu bağlamda bir taraftan yapısal sorunlara çözüm bulunarak Gümrük Birliği'nin işleyişinin iyileştirilmesi, diğer taraftan tercihli ticari ve ekonomik ilişkilerin hizmetler, kamu alımları gibi yeni alanlara genişletilmesi amacıyla Gümrük Birliği'nin güncellenmesi süreci başlamıştır.

Bu kapsamda 2014 yılı ocak ayında ilk defa Komisyonla temaslarda bulunulmuş, daha sonra müteakip geliştirilen teknik ve siyasi görüşmeler neticesinde 12 Mayıs 2015 tarihinde Müzakere Çerçeve Belgesi üzerinde uzlaşmaya varılmıştır. Güncelleme müzakerelerinin üç temel ayağının olması öngörülmektedir.



Prof. Dr. Arzu Akkoyunlu

İngiltere AB'nin 5 büyük ülkesinden tek pozitif ticaret dengesi olan ülke

> “Şunu gururla söyleyebiliriz ki aslında bizim Birleşik Krallık'a ihracatımızın yüzde 24'ü sermaye malları. Yani tam bir endüstri içi ticaret var. Ama tüketim malları ihracatı en fazla tekstil sektörü nedeniyle yüksek paya sahip olan sektörümüz. Ulaşım araçları çok önemli bir paya sahip. Tekstil, makine ve elektronik ilk üç motor sektörlerimiz. Aynı şekilde Birleşik Krallık da ulaşım araçları, makina, bir de kimyasal maddeler ihracatı, özellikle de ilaç sanayi üçüncü sırada.

Brexit'in Türkiye Krallık ve Türkiye-AB ticari ilişkileri üzerine etkilerine odaklanmak istiyorum. Türkiye AB ticari ilişkileri üzerine doğrudan bir etkisi yok. Yani Brexit sonucunda Birleşik Krallık'la ticaretimiz sonucunda AB dolaylı yoldan etkilenecek. Dolayısıyla odak noktamız Türkiye Birleşik Krallık ticareti ve bunun Avrupa Birliği için bunun implukasyonları olacak.

Şunu da belirteyim; ben aynı zamanda Türk sanayinin yapısal sorunu olan ithalat bağımlılığı üzerine de biraz değinmek istiyorum. Son günlerde çalışmalarımı onun üzerine yoğunlaştırdım. Hem kurduğun modelin sonuçlarını, hem bu ithalat bağımlılığının Brexit üzerinden sonuçları üzerinden ne gibi sorunlarla karşılaşabiliriz. Bunun üzerine yoğunlaşmak istiyorum.

Şimdi amacım; bir kısmi denge modeli kurdum. Bu modelin teknik ayrıntılarına değinmeyeceğim.

Olabildiğince sonuçları üzerinde konuşacağım ama elimizde bir model olsa iyi olur diye düşündüm. Çok kısa bir şekilde Türkiye Birleşik Krallık dış ticaretinin bir fotoğrafını çekmek istiyorum. Niye bizim için önemli? Avrupa Birliği'nin önemini hepimiz biliyoruz. 2017 yılında ithalatın yüzde 36'sı, ihracatın yüzde 47'si, 2018 itibariyle ihracattaki payı yüzde 50'ye ulaşmış durumda. Birleşik Krallık da çok önemli bir partnerimiz. Özellikle ihracatta son 4-5 yıldır ikinci sırada, yeni olan bir şey değil. İthalatta da yedinci sırada yer alıyor. Şunu da ilave edelim; Türkiye ağırlıklı olarak tüketim malları ihraç ediyor, sermaye malları ithal ediyor. Ama şunu gururla söyleyebiliriz ki aslında bizim Birleşik Krallık'a ihracatımızın yüzde 24'ü sermaye malları. Yani tam bir endüstri içi ticaret var. Ama tüketim malları ihracatı en fazla tekstil sektörü nedeniyle yüksek paya sahip olan sektörümüz. Ulaşım araçları çok önemli bir paya sahip. Tekstil, makine ve elektronik ilk üç motor sektörlerimiz. Aynı şekilde Birleşik Krallık da ulaşım araçları, makina, bir de kimyasal maddeler ihracatı, özellikle de ilaç sanayi üçüncü sırada.

1989'dan sonra ticaretimizin grafiğini çizdirdiğimizde şunu görüyoruz. Bu bizim için çok önemli. 2001 yılından sonra artık ihracatımız ithalatımızdan fazla. Yani pozitif dış ticaret dengesi veriyoruz. Avrupa Birliği'nin beş büyük ülkesi içinde tek pozitif ticaret dengesi verdiğimiz ülke Birleşik Krallık. Şu aha kadar fotoğrafın olumlu, güzel tarafını gösterdik. Yine bu katma değer açısından şöyle bir hesap yaptım. Acaba biz Türkiye Birleşik Krallık ticaretinde net katma değer açısından bir fayda elde etmiş miyiz? Katma Değerli Ticaret İstatistikleri var. Bunlar çok kıymetli istatistikler. Bunlar çok da fazla bilinip kullanılmıyor Türkiye ama Dünya Ticaret Örgütü ile Dünya bankası ile birlikte çıkarılmış bir istatistik bu.

Bu istatistiklerden biz şunu görebiliyoruz. Evet süresi eski sadece 2001-2011 yılı için mevcut. 2011'den sonra bu istatistikler güncellenememiş. Çünkü son derece komplike olarak ülkeler arası girdi çıktı tabloları hesaplamaları gerekiyor. Bu istatistikler bize şunu gösteriyor.

Bizim toplam ihracatımız içerisinde ne kadar yabancı katma değer var? Ki bu direk ihracatın ithalat bileşenini gösteriyor. Ve diğer ülkeler içinde Türkiye'nin ne kadar katma değeri var. Katma değer açısından bir kazanç elde edebilmişsek bunların bir tanesine ileri bağlantı, bir tanesine geri bağlantı deniliyor. Yani bizim geri bağlantılarımız ne kadar artmışsa Birleşik Krallık ya da diğer ülkelerle... Aslında küresel değer zincirlerine aşağıdan eklemleniyoruz demektir. Ne demek bu; ithal girdi kullanımımız giderek artıyor demektir bu. Şimdi ben bunu Birleşik Krallık Türkiye ticaretinde ölçtüm. Maalesef 2000'den 2011'e baktığımızda ileri geri bağlantı oranında Türkiye için azalma var. Yani aslında net dış ticaret anlamında Birleşik Krallık daha kazançlı olmuş bizim ticaretimizde.

Bunun önemli bir nokta olduğunu düşünüyorum. Türkiye'nin tüm ticaretinde de imalat sanayi için konuşuyorum elbette, durum maalesef çok da farklı değil. Bu fotoğraf çekiminden sonra evet dış ticaretimiz yüksek ama ticarette ne katma değer anlamında kaybeden durumundayız. Türkiye Birleşik Krallık dış ticareti ile ilgili birtakım senaryolar etrafında ben bu Brexit sonrası dış ticaretin etkilerini ölçmeye çalıştım.

Kamuoyunda çok fazla sayıda yapılmış senaryolardan bahsediliyor ama bizim aslında bahsedebileceğimiz üç tane senaryo var. Senaryolardan bir tanesi nedir? DTÖ Senaryosu dediğimiz.. Ha bu arada bu senaryoları ben aynen replika olarak Birleşik Krallık ile Avrupa Birliği arasında yapılmış çalışmalardan aldım.

Niye bizim için önemli, niye bunlardan aldım? Çünkü bizim için önemli. Türkiye, Gümrük Birliği üyesi bir ülke. Dolayısıyla Birleşik Krallık ile olan ilişkisini bu senaryoların dışında gerçekleştirme imkanı yok.

Yani Eğer dış ticaret senaryosu gerçekleşirse... ne demektir bu? Yani bizim katı Brexit ya da anlaşmasız Brexit dediğimiz durum. Hiçbir anlaşma olmazsa İngiltere'yle, Birleşik Krallık ile Avrupa Birliği arasında biz de mecburen Dünya Ticaret Örgütü kurallarıyla ticaret yapmak durumundayız.

Türkiye'nin bu senaryo altında, Gümrük Birliği anlaşması ve üyeliği nedeniyle İngiltere ile bağımsız bir dış ticaret anlaşması gerçekleştirmesi olası değil. Dolayısıyla yansıması olarak dış ticaret senaryosunu aldık. Bu şu demektir;

Türkiye ile Birleşik Krallık dış ticaretinde en çok kayrılan ülke MFN dediğimiz ya da DTÖ diyelim şimdilik Dünya Dış Ticaret Örgütü'nün vergi oranları uygulanacak, gümrük vergi oranları uygulancak. Şimdi tabi bunun çok önemli bir maliyeti var. Görünen maliyeti nedir bunun; evet daha yüksek tarife oranları var. Gümrük Birliği nedeniyle birçok sanayi mallarının tamamında sıfır gümrükle yaptığımız ticareti artık biz karşılıklı olarak Dünya Ticaret Örgütü gümrük oranlarıyla her ülkenin en çok kayrılan ülke statüsünde belirlediği oranlardan ticaret yapacağız. Bu bir maliyet. Nedir? Gümrük vergileri arttığında fiyatlar üzerinden tarife etkisi yoluyla bir maliyetimiz olacak.

Belki görünmeyen çok önemli bir ikinci maliyet daha var. Bu da tarife dışı ticaret engelleri. Nedir tarife dışı ticaret engelleri. Hani iki genel grupta incelersek; bir tanesi hepimizin çok iyi bildiği teknik engeller.

Diğeri de ticaret koruma önlemleri. DTÖ kuralları çerçevesinde ticaret yapılmaya başlandığında, başlanırsa diyelim Brexit sonrasında ikinci maliyeti artıracak kalem tarife dışı ticaret engelleri olacak. İkinci senaryomuz daha iyimser bir senaryo; serbest ticaret anlaşması. Bu da şu demek; eğer Birleşik Krallık ve AB bir serbest ticaret anlaşması imzalarsa bu anlaşmanın Türkiye için de geçerli olması. Tabi şöyle bir senaryoyu ben gerçekçi bulmuyorum; AB ile Birleşik Krallık arasında bir anlaşma imzalanır ama bir sürü ülke ile yaşadığız bir sorun...



Ford Otosan Ankara Temsilcisi Ali Utku Atalay

İngiltere'den ihracatımız için çok önemli girdileri ithal ediyoruz

> Otomotiv ticaretinin Türkiye ve İngiltere açısından önemi. Bu dış ticaretin Türkiye açısından çok daha önemli olduğunu, 2010'dan 2017 rakamların evrilmesi bize gösteriyor. Motorlu araç ithalatımız sınırlı ama komponent ithalatımız çok kıymetli. Bunun hemen hemen tamamı neredeyse motor ithalatı. Otomotiv sanayi açısından asla ve asla sıkıntı yaşamak istemediğimiz kıymetli bir ithalatımız var. Türkiye'nin toplam motor ithalatında İngiltere'nin payı yüzde 36'larda. Bu çok çok önemli. Bizim için çok kıymetli motor üretim üssü konumunda İngiltere.

İnşallah Brexit Avrupa Birliği'nin evriminde de çok hayırlı bir sürece yardımcı olabilir. Şerden hayır doğabilir. İşte bu çok hızlı Avrupa dediğimiz, işte bu nasıl olmalı, mevcut haliyle birtakım sıkıntılar yaşayan Avrupa Birliği'nin geleceği için önemli görülen o yeni mimari yapıya hizmet edebilecek bir süreç olabilir. Veya kötü senaryoda, maalesef, inşallah gerçekleşmez ama mayıstan sonra Avrupa'ya mesafeli yaklaşanların Avrupa Parlamentosu'ndaki ağırlığının artacağını da dikkate alırsak, kötü senaryoda da kötü bir model olabilir. İşte böyle olmasın diye Avrupa Birliği biraz İngiltere'nin canını yakmak istiyor. Arada da biz kurban oluyoruz, ticari ilişkilerimiz kurban ediliyor.

Son 5 yılda yaklaşık 10 milyar dolar ihracatımız olan motorlu araçlar, elektrikli ev aletleri. Tekstil giyim önderliğinde ve çok kıymetli ithalat kalemlerimiz olan yaklaşık 6 milyar dolarlık... Yani biz İngiltere'den deri mont ithal etmiyoruz, yani ihracatımız için çok önemli olan sektörlerin aslında girdilerini, motorlar, türbinler, birtakım hammaddeler ve ilaç sanayi hammaddeleri ithal ediyoruz.

Dolayısıyla ihracatımız çok önemli ithalatımız da çok önemli. Ne ihracatımızda ne ithalatımızda problem yaşamak istemediğimiz bir ülke. İngiltere'nin bizim ithalatımız içindeki payının 2000'lerin başından itibaren aslında epey azaldığını görüyoruz. İşte yüzde 3'ler mertebesine oturmuş, o kadar bile değil, bir yatay seyir var. İngiltere'ye yönelik ihracatımız ise toplam ihracatımız içerisinde önemli bir pay teşkil ediyor. Genel ticaret açığı veren bir ülkeyiz. İngiltere buna pozitif katkı da sağlayan bir ülke.

İngiltere aslında ticaretinin çok çok büyük bir bölümünü Avrupa ile yapıyor. Brexit kararının tımak içinde biraz tutarsızlığı da burada. İngilizler Brexit'i gerekçelendirirken dünyanın geri kalanı ile ticaret anlaşması yapabilme özgürlüğünü çok vurguluyorlardı. Önemli ölçüde Avrupa ile ticaret yapan bir ülke için ne kadar büyük bir gerekçe!. İngiliz TÜSİAD'ı CBI, ekonometrik analizi de olan ciddi bir çalışma yaparak Gümrük Birliği taraftarı bir pozisyon belirledi. Bu ekonometrik analiz ile ne kadar saçma olduğunu, İngiltere'nin ticaret yapma özgürlüğüne, serbest ticaret anlaşması yapma özgürlüğüne kavuşmasından elde edeceği faydaların, AB içinde kalarak elde ettiği faydaların ne kadar altında olduğunu anlattı. Sert Brexitçilerin tutarlı olmadığını gösterdi. Dolayısıyla İngiliz TÜSİAD'ı CBI'nin pozisyonu Gümrük Birliği'nde kalınmasıdır. Bildiğim kadarıyla İngiliz İşçi Partisi'nin pozisyonu da böyle. Bu pek çok Brexitçinin tüylerini diken diken eden bir söylem ama İngiltere böyle polarize olmuş bir ülke.

Türkiye İngiltere ile ticarette çok çok büyük bir partner gibi gözükmemekle birlikte neredeyse Güney Amerika kadar tek başına büyük bir ülke. İngilizler ben bu sunumu hazırladığımda Türkiye'yi önceliklediklerini söylüyorlardı. Türkiye ile ticareti önceliklendirdiklerini ve yapılacak anlaşmalarda öncelik verdiklerini söylüyorlardı. Sağ olsun Ticaret Bakanlığımız da bizden istişareyi hiç esirgemedi. Onlar da bir çalışma grubu kurup İngilizlerle işi nihayetine erdirme gayretinde oldular ama bizim yaklaşık bir senedir çeşitli kaynaklardan Brüksel'den Londra'dan konfirme ettiğimiz bir şey 21 Şubat'ta malum ilan edildi ve İngiltere "Maalesef sizle bir serbest ticaret anlaşması imzalayamayacağız." dediler. Bunun sabebi de Türkiye'nin Gümrük Birliği yükümlülüğü. Biraz ilginç doğrusunu söylemek gerekirse. İngilizler bizim Gümrük Birliği yükümlülüğümüze ilişkin olarak bizden daha kaygılı idiler. Ben bunu medyaya da yansıyan bir şey olduğu için söylemekte bir mahzur yok. Biz Türk bakanları, Türk bürokratları "Biz İngilizlerle bir anlaşma yapacağız." diyorlardı. Gümrük Birliği'ne rağmen böyle bir anlaşma yapılması iradesi vardı.

Biz Gümrük Birliği ilişkisi ile mağdur edilen taraf olduğumuzu düşünüyoruz. AB ile son 2 yıl içinde siyasi ilişkilerimiz de çok iyi değildi ve İngiltere bizim için işte rakamlar ortada çok önemli bir ticaret partneri. Bu kadar derivasyonu hak ettiğimizi düşünüyorduk. Ankara'da böyle bir pozisyon hakimdi. İngilizlerle İngiltere'ye gidip konuştuğumuzda "Bunu yapamayız, Avrupalılarla anlaşamazsak dahi bunu yapamayız. Çünkü bunlarla bir süre sonra anlaşacağız. Ve onları rahatsız edecek birtakım anlaşmaları imza edemeyiz." diyorlardı. Çünkü onlar için büyük resim Avrupa. Nitekim 21 Şubat'ta bu durum ilan edildi.

Oksford Ekonomiks'in hazırladığı bir makaleden alınan görsellerdir bunlar. İngiltere ekonomisi Brexit nedeniyle olması gerekenin yüzde 2 altında büyüyecek. İrlanda çok etkileniyor, çünkü İrlanda ekonomisi Birleşik Krallık'a çok bağlı. Avrupa'nın lokomotifi olan Almanya ve Fransa'nın Avrupa idealini korumak için ne kadar az bedeller ödeyeceğini, diğer ülkelere göre daha avantajlı olduklarını görüyoruz.

Motorlu taşıtlar açısından sadece tarifelerden söz edemeyiz. İngiltere ile ticarette yaşanacak Brexit nedeniyle sıkıntılar tarifeler, gümrüklerdeki engeller ve diğer tarife dışı engellerle karşımıza çıkacak. Benim sektörümde tarifeler kadar tarife dışı engellerin, gümrüklerdeki gecikmelerin önemi çok. Çünkü 'just in time' çalışan bir sektör. O anda o motorun o hatta hazır olması gerekiyor, yüklenmesi için. Aksi takdirde ihracat operasyonu, işte başka maliyetler sözkonusu olabilecek. Bunun gıda ve içecek sektöründe ne kadar korkunç olacağını da görebiliyoruz.

Hangi ülkenin ihracatı etkileniyor diye bakıldığında diğer AB ile anlaşması olan ülkelerden ihracatının ne kadar etkilendiğini görebiliyoruz. Gene İrlanda ve Kıbrıs'ın ihracat anlamında çok negatif etkilenecek ülkeler olduğunu ihracatları anlamında görebiliyoruz.

Türkiye otomotiv sektörüne gelmeden biz de İngiltere ile ilgili bir analiz yaptık. Bizim sektörümüz nasıl etkilenecek? Ona ilişkin bir ekonometrik analiz yapıldı. Ona girmeden önce İngiltere'den bilgi vermek isterim. Yaklaşık 3 milyonluk bir pazardan bahsediyoruz. Bir düşünelim; bir milyonluk Türkiye pazarı, üç milyonluk İngiltere pazarı. Nüfusu filan düşünün, demin bahsettim pazarımız ne kadar küçük, potansiyelinin gerisinde ifadesini doğrulayan bir tespit. 375 bin ticari araç ve 2 milyon otomobil. Ciddi oranda ithalatla karşılanan bir pazar. Sadece 100 bin ticari araç üretiyor, 1.7 milyon da otomobil üretiyor. Avrupa ile otomotiv ticaretinde net açık veren bir ülke konumunda İngiltere. Otomotiv Sanayi Derneği önderliğinde PwC ile bir çalışma yaptık. Brexit sözkonusu olduğunda biz nasıl etkileneceğiz. Birtakım varsayımlara dayanan bir çalışma yaptık. Biz İngiltere'ye 2.025 milyar dolarlık tamamlanış araç ihraç ediyoruz. Buna ek olarak 390 milyon dolarlık da yan sanayi ihracatımız var. İngiltere'den ithalatımızın büyük kısmı ise ithalatımızın tersine gene tedarik malzemeleri, önemli bir kısmı motor. Motorlu taşıt ihracatımız da 690 milyon dolar. 2010'lardan itibaren çok ciddi bir artış sözkonusu. Yaklaşık 140-150 bin araç diyebiliriz. Yaklaşık 100 bini ticari araç, 50 bini ise otomobil olarak ifade edebilirim.

İngiltere'ye yapılan motorlu araç ihracatlarında ülkelerin payları. Burada 2 milyar dolar mertebesindeyiz. İngitere ithalatında yüzde 4'lük bir ağırlığımız var. Bizim ihracatımızın yüzde 12 olduğunu görmek lazım.



İKV Genel Sekreteri Çiğdem Nas

Brexit sürecinin kaderi Türkiye'yi de çok yakından ilgilendiriyor

> İngiltere Türkiye'nin AB içinde en fazla ihracat yaptığı ikinci ülke konumunda. Bunun yanında önemli bir finansal, siyasi ve askeri güç olarak da İngiltere'nin AB karşısındaki konumu Türkiye'yi yakından ilgilendiriyor. Önünü göremeyen, istikrarsız bir AB Türkiye'nin de zararına olur.

23 Haziran 2016'da yapılan referandum sonrasında Birleşik Krallık, kısaca İngiltere halkının %52'si AB üyeliğinden ayrılma yönünde oy kullanmıştı. İngiltere'nin 29 Mart 2017'de resmen AB üyeliğinden ayrılmak için başvurmasının ardından başlayan ve 2 yıl süren üyelikten çekilme süreci geçtiğimiz 29 Mart'ta sona erdi. Ancak bu süre zarfında İngiltere'de Avam Kamarası'nın uzlaşıya varması mümkün olmadı. Anlaşmasız ayrılık kabul görmedi ancak Başbakan TheresaMay'in AB ile müzakere ettiği üyelikten çekilme anlaşması da onaylanmadı. Başbakan May hem gümrük birliği ve iç pazardan ayrılma, hem İrlanda'da yeniden katı bir sınırı önleme, hem de AB ile müzakere ettiği anlaşmaya destek bulmayı içeren imkansız misyonunu tamamlayamadı.

Çözümsüzlüğün devam etmesi nedeniyle 10 Nisan tarihinde toplanan AB liderler zirvesi İngiltere'ye Ekim 2019 sonuna kadar 6 aylık ek süre tanımaya karar verdi. Önümüzdeki süreçte İngiltere'de Avam Kamarası'nın nasıl bir uzlaşıya varacağını ve AB'nin tutumunu gözlemleyeceğiz.

Brexit sürecinin bu şekilde sürüncemede kalması, Başbakan TheresaMay'inüst üste, defalarca onaya sunduğu anlaşmanın bir türlü kabul edilmemesi ve diğer öneriler üzerinde de uzlaşılamaması İngiltere'de iç siyaset açısından da krize yol açtı. Daha doğrusu, Kuzey İrlanda'nın Birleşik Krallık'ta kalma yanlılarının partisi olan Demokratik Birlik Partisi (DUP)'un desteği ile iktidarda kalan Theresa May hükümetinin aczini, Muhafazakar Parti içindeki derin liderlik krizini ve görüş ayrılıklarını ve İşçi Partisi'nin de krizi fırsata çevirecek vizyonu gösterememesini krizin temel unsurları arasında sayabiliriz.

Tüm ülke gibi siyaset de ikiye bölünmüş durumda: bir yanda

her koşulda Brexit'i savunanlar, bir yanda AB'de kalma yanlıları. Bunlara bir üçüncü grubu da eklemek mümkün. 23 Haziran 2016'da AB'den ayrılma yönünde oy verip de sonrasında yaşanan zorlukları görerek fikrini değiştirenler. Önümüzdeki süreçte gerçekleşmesi muhtemel olan seçeneklerden biri olan ikinci bir referandum düzenlenmesi halinde bu üçüncü grubun oyları belirleyici olacak.

Parlamento'nun AB'den ayrılma planı üzerinde bir türlü karara varamaması, Başbakan May'inmüzakere ettiği anlaşma için çoğunluğun desteğini sağlayamaması ve kendi partisi içindeki rakiplerinin bu krizi May'ialaşağı etmek için kullanma çabaları siyasi bir fiyaskoya dönüştü demek yanlış olmaz. 27 Mart'ta milletvekilleri komutayı ele alarak, çözümsüzlüğü sona erdirmek için 8 farklı opsiyonu Parlamento'nun onayına sundu. Anlaşmasız ayrılık, Brexit'ten vazgeçme, AB ile gümrük birliği, Tek Pazar'da kalma, ikinci referandum gibi farklı seçeneklerin hiçbiri kabul edilmedi. Ardından Başbakan May'in, AB bile müzakere ettiği anlaşmanın kabulü halinde başbakanlıktan istifa edeceğini açıklaması da yeterli olmadı. May'in bu manevrası ile eski Dışişleri Bakanı Boris Johnson gibi bazı vekiller görüşlerini değiştirseler de, anlaşmanın geçmesi için yeterli sayıya ulaşılamadı. May son hamlesinde, üyelikten çekilme anlaşması ile buna ek olarak AB ile kararlaştırılan siyasi deklarasyonu birbirinden ayırarak Parlamento'ya sunmayı denese de, sonuç değişmedi.

Bundan Sonra Ne Olacak?

Brexit sürecinin sonuçlanması ile ilgili farklı seçenekler hala masada. 31 Ekim tarihine kadar ikinci bir referandum yapılma kararı alınması, AB üyeliğinden ayrılmak için İngiltere'nin aktive ettiği 50. Maddenin geri çekilmesi seçenekler arasında. Üzerinde uzlaşılan bir nokta da bu aşamadan sonra iktidarın yenilenmesi için bir erken seçimin kaçınılmaz olduğu yönünde netleşiyor.

AB liderlerinin, başta Fransa Cumhurbaşkanı Macron'un sabrı gittikçe azalıyor. AB açısından da bakıldığında, belirsizliğin bir türlü yerini netliğe bırakmaması AB'nin reform çabalarını da aksattı ve yoluna devam etmesini geciktirdi. AB için önemli olan üç konu olduğunu hatırlamak gerek. Bunlar İngiltere'nin çıkışı sonrasında bu ülkede ikamet eden AB vatandaşlarının haklarının korunması, üyelikten ayrılma sonrasında İngiltere ile AB arasındaki tek kara sınırını oluşturacak olan İrlanda sınırının tekrar kontrollerin yapılacağı katı bir sınır olmasının önlenmesi ve son olarak İngiltere'nin 2020 yılına kadar AB bütçesine yapmayı taahhüt ettiği katkıyı ödemesi.

Brexit sürecinin daha da uzaması halinde ise, İngiltere'nin Mayıs sonundaki Avrupa Parlamentosu seçimlerine girmesi gerekecek ki bu durum Brexit'in hiç bir zaman gerçekleşmemesi durumuna dahi yol açabilir. İngiltere'nin AP seçimlerine katılması halinde, Brexit yanlısı adayların seçimlerde İngiltere'yi temsilen AP'ye seçilmeleri ihtimali de korkulan bir diğer senaryoyu oluşturuyor. Bu arada hem Brexit yanlıları, hem de Brexit karşıtları sokaklara inmiş durumda. Brexit'çiler 29 Martta öngörüldüğü gibi AB'den çıkılmamasını protesto ederken, Brexit karşıtları AB'den çıkışı öngören 50. Maddenin geri alınmasını ve yeni bir referandum yapılmasını talep ediyor.

Esasen İngiltere'nin üyelikten ayrılışı sonrasında, AB ile nasıl bir ilişki tesis edeceği kritik önem taşıyor. AB ile gümrük birliği içinde kalmaya devam etmesi, serbest ticaret anlaşması imzalaması ya da Norveç ve İzlanda gibi ülkeler ile birlikte Avrupa Ekonomik Alanı'na dahil olması seçenekler arasında yer alıyor. Gümrük Birliğinin devamı ya da Avrupa Ekonomik Alanı opsiyonları İngiltere'nin standartlar ve mevzuat açısından AB'ye uyum sağlamayı gerektirecek. Bu durum ise üye olmadığı için karar alma sürecinde yer alamayacak olan İngiltere'nin AB politikalarına bağımlı olması sonucuna yol açacak. AB ve İngiltere'nin Brexit sonrası ilişkilerini düzenlemesi, İngiltere'de yaşayan AB vatandaşları ve AB ülkelerinde yaşayan Birleşik Krallık vatandaşlarının durumunun güvence altına alınması ve Birleşik Krallık'a bağlı Kuzey İrlanda ve Güneydeki İrlanda Cumhuriyeti arasında yeniden sınır kontrollerinin başlamaması gibi konuların çözümünü de gerektiriyor.

Türkiye için Değerlendirme

Brexit sürecinin kaderi Türkiye'yi de çok yakından ilgilendiriyor. İngiltere Türkiye'nin AB içinde en fazla ihracat yaptığı ikinci ülke konumunda. Bunun yanında önemli bir finansal, siyasi ve askeri güç olarak da İngiltere'nin AB karşısındaki konumu Türkiye'yi yakından ilgilendiriyor. Önünü göremeyen, istikrarsız bir AB Türkiye'nin de zararına olur. Brexit sürecinin bir an önce netleşmesi ve AB ile İngiltere'nin arasındaki yeni ilişkinin ortaya çıkması Türkiye'nin de İngiltere ile serbest ticaret anlaşmasını tamamlaması için bir ön koşul oluşturuyor. İngiltere'nin AB'den çıkışını anlaşmalı bir şekilde tamamlaması halinde Türkiye'de devlet kurumları, üniversiteler, düşünce kuruluşları, iş dünyası ve ilgili sivil toplum kuruluşlarının İngiltere ile kurulacak ilişkinin farklı boyutlarını da ele alması ve çeşitlendirmeye katkıda bulunması gerekli olacak. İngiltere ile Türkiye'nin, biri Avrupa'nın batı ucunda, diğeri güneydoğu sınırında AB'yi çevreleyen iki önemli devlet olarak ticaret, yatırım, ekonomi gibi konuların yanında güvenlik ve savunma ayağında da işbirliklerini geliştirme imkanı bulacakları bir ortamın hazırlanması büyük önem taşıyacak. Brexit sürecinin geriye döndürülmesi ve İngiltere'nin AB'de kalmaya karar vermesi durumunda ise, Türkiye ile ilişkiler yine AB çerçevesinde, adaylık ve ortaklık ilişkisi üzerinden devam edecek. Ancak böyle bir durumda, İngiltere'de Brexit yanlılarının susturulması zor olacak ve AB içinde İngiltere'nin durumunun normalleşmesi zaman alacak.

2019'un ilk üç ayında otomotiv ihracatı yüzde 7 azaldı

2019 yılı Ocak-Mart döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 7 oranında azalırken, otomobil ihracatı yüzde 11 oranında azaldı. Bu dönemde, toplam ihracat 320 bin 213 adet, otomobil ihracatı ise 209 bin 884 adet düzeyinde gerçekleşti.



2019 yılı Ocak-Mart döneminde toplam üretim bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 15, otomobil üretimi ise yüzde 16 oranında azaldı.

Bu dönemde, toplam üretim 361 bin 516 adet, otomobil üretimi ise 238 bin 822 adet düzeyinde gerçekleşti.

2019 yılı Ocak-Mart döneminde toplam pazar geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 45 azalarak 90 bin 888 adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde otomobil pazarı ise yüzde 44 oranında azaldı ve 68 bin 812 adet olarak gerçekleşti.

Ticari araç grubunda, 2019 yılı Ocak-Mart döneminde üretim yüzde 12 seviyesinde, ağır ticari araç grubunda yüzde 27, hafif ticari araç grubunda ise yüzde 11 seviyesinde azaldı. 2018 yılı Ocak-Mart dönemine göre ticari araç pazarı yüzde 48, hafif ticari araç pazarı yüzde 46 ve ağır ticari araç pazarı yüzde 63 azaldı.

2019 yılı Ocak-Mart döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 7 oranında azalırken, otomobil ihracatı yüzde 11 oranında azaldı.

Bu dönemde, toplam ihracat 320 bin 213 adet, otomobil ihracatı ise 209 bin 884 adet düzeyinde gerçekleşti.

2019 yılı Ocak-Mart döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı Dolar bazında yüzde 6 azalırken, Euro bazında ise yüzde 2 arttı. Bu dönemde toplam otomotiv ihracatı 7,9 Milyar $ olarak gerçekleşirken, otomobil ihracatı yüzde 11 azalarak 2,9 Milyar $ seviyesinde gerçekleşti. Euro bazında otomobil ihracatı ise yüzde 3 azalarak 2,6 Milyar € seviyesinde gerçekleşti.

Fiat'tan 3 Yeni Sportif Egea



Avrupa'da Tipo ismiyle satışa sunulan ve geçtiğimiz günlerde Bursa'daki Tofaş fabrikasında 500 binincisi banttan inen Fiat Egea'nın yeni versiyonu ilk kez 89'uncu Cenevre Otomobil Fuarı'nda sergilendi.

Tofaş'tan yapılan yazılı açıklamaya göre, şirketin ürün geliştirme sürecine liderlik ettiği Avrupa'da Tipo ismiyle satışa sunulan ve geçtiğimiz günlerde 500 binincisi törenle Bursa'daki banttan inen Egea model ailesinin yeni üyesi "Sport", Cenevre Otomobil Fuarı'nda görücüye çıktı.

Açıklamada görüşlerine yer verilen, Tofaş CEO'su Cengiz Eroldu şunları kaydetti:

"Egea, 2018 yılında Türkiye'nin de dahil olduğu, Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'yı kapsayan EMEA Bölgesi'nde 146 bin adet satışa ulaştı. İtalya'da geçtiğimiz yıl 40 bin adetten fazla müşterinin tercihi olarak, yine kompakt sınıfta liderliği bırakmayan Egea/Tipo, yurt içi ve yurt dışı pazarlarda başarısını sürdürmeye devam ediyor. Kompakt sınıftaki başarılı oyuncumuz, yeni tasarım özellikleri sunan versiyonlarıyla daha da güçlenerek Türkiye'yi gururlandırmaya devam edecek."

DURUM İTHALAT

Güney Kore menşeili Dioktil tereftalatı ithalatına karşı damping soruşturması

TÜRKİYE CUMHURİYETİ TİCARET BAKANLIĞI

Ticaret Bakanlığı Güney Kore menşeili 'Dioktil tereftalatı' ithalatına karşı damping soruşturması açıldığını açakladı.

Bakanlıktan yapılan açıklamada Güney Kore menşeli 2917.39.95.90.13 GTİP'li DOTP ithalinde 20/10/2017 tarihli ve 30216 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2017/24) kapsamında, LG Chem. Ltd. firması için %7,99; diğer firmalar için %12,57 oranında dampinge karşı önlem yürürlüğe konulduğu hatırlatıldı.

Açıklamada, Güney Kore menşeli DOTP ithalatında uygulanan dampinge karşı önlemin, söz konusu ürünün karışım veya bileşik haline getirilmek suretiyle değişikliğe uğratılarak 3812.20.90.00.00 GTİP altında ithal edilmesi yoluyla etkisiz kılındığına yönelik iddialar üzerine Bakanlık tarafından bir inceleme başlatıldığı belirtildi.

Bakanlık açıklamasına göre "2015 yılında 26,9 milyon ABD Doları ve 21.900 ton olan DOTP ithalatı, 2016 yılında 8,6 milyon ABD Doları ve 9.050 ton, 2017 yılında 2,7 milyon ABD Doları ve 2.178 ton, 2018 yılında ise 1,8 milyon ABD Doları ve 1.322 ton seviyesinde gerçekleşti. Söz konusu ithalata ilişkin ortalama birim fiyatların 2015-2018 döneminde sırasıyla 1,23; 0,95; 1,25 ve 1,34 ABD Doları/kg seviyesinde gerçekleştiği görüldü.

Soruşturma konusu 3812.20.90.00.00 GTİP'li eşyanın genel ithalatı 2015 yılında 9,3 milyon ABD Doları ve 3.757 ton olan, 2016 yılında 9,2 milyon ABD Doları ve 3.892 ton, 2017 yılında 17,8 milyon ABD Doları ve 9.726 ton, 2018 yılında ise 18,3 milyon ABD Doları ve 8.964 ton seviyesinde gerçekleşti. Anılan ithalatın ortalama birim fiyatlarının 2015-2018 döneminde sırasıyla 2,48; 2,37; 1,83 ve 2,04 ABD Doları/kg seviyesinde gerçekleştiği tespit edildi. Anılan eşyanın Güney Kore menşeli ithalatı ise DOTP ithalatında dampinge karşı önlemin yürürlüğe girişine kadar ihmal edilebilir seviyelerde olduğu belirtildi.

E-Ticaret Ve E-İhracat Nedir?

Mehmet Çakmakoğlu
Digital Marketing Strategist
mcakmakoglu@hotmail.com.tr
Gsm: +90 532 295 65 11

Yeni dönemde klasik ticaretin şekli tamamen değişme yolundadır. Dijitalleşmeyle birlikte küresel ticaretin değişen doğası dijital platformları daha fazla etkinleştirmiştir. Özellikle çağımızda alışveriş yolculuğu yeniden şekillenmektedir. Bu yolculuk "Farkındalık", "Değerlendirme", "Satın Alma", "Bağlılık" ve "Marka Elçiliği" olarak kademelendirilebilir.

Farkındalık: Burada yolculuğa ilk olarak ürünün farkına varılması yani "Farkındalık" ile başlanmaktadır. Bu farkındalığın oluşmasında her ne kadar günümüzde hala radyo, TV, ağızdan ağıza yayılma etkisi olmasına rağmen artık bunların yerini yavaş yavaş online reklam, pr çalışmaları, toplu e-mail, tıklanarak ödenen internet reklamları almaktadır.

Değerlendirme: Sonrasında ise gene sosyal reklamlar, dijital ortamlardaki yorumlar, bloglar, direkt e-mailler ve medya kanallarıyla "Değerlendirme" yapılmaktadır. Örneğin insanlar bir yandan mağazalarda gezerken diğer yandan ellerinde cep telefonu ile ürünlerin fiyat karşılaştırmasını, özelliklerinin ve yorumlarının araştırmalarını da yapıyorlar.

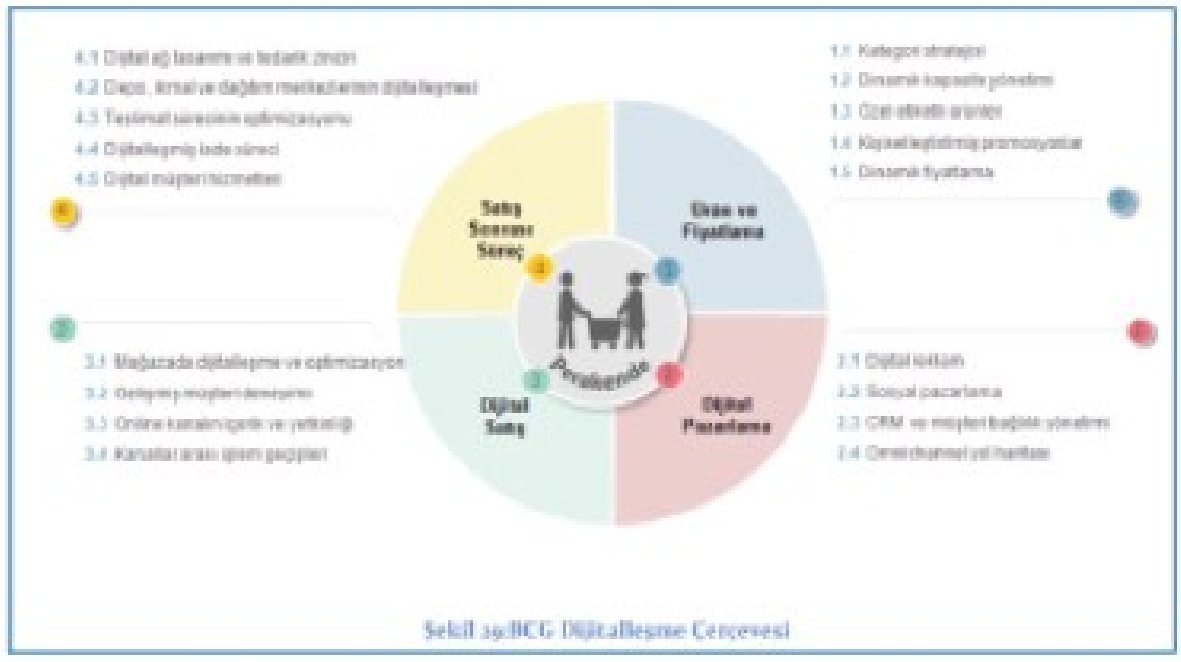
Satın Alma: Artık satın alma işleminde klasik mağazaların yanı sıra her geçen gün daha fazla E-ticaret ve web siteleri kullanılmaktadır. Artık klasik mağazalar interaktif mobil cihazlar sayesinde anlık olarak e-ticaret firmalarıyla rekabet yapmaktadır. Hatta bu rekabet aynı zamanda birbirini destekleyen şekilde de çalışabilmektedir. Örneğin bazı markalar online satışını destekleyen offline mağazalar zinciri de açmaktadır. Bir bölüm tüketici online da inceleme yapıp daha sonra ürünü mağazadan satın almaktadır. Ancak bir araştırma da %32 tüketicinin ürünü online kanalda inceleyip, ardından fiziksel ortamda görüp tekrar onlinedan satın alma yaptığını söylemektedir.

Bağlılık: Satın alma sırasında veya sonrasında gerek canlı sohbetlerle, gerekse forumlarla veya markanın sitelerinde sıkça sorulan sorularla müşterilerle sürekli iletişimde kalarak marka bağımlılığı yaratılmaya çalışılmaktadır. Burada Crm sistemleri de devre girerek bağlılığı sürekli pekiştirmeye çalışmaktadır.

Marka Elçiliği: Varılmak istenen en son noktadır. Bunun içinde müşteri ile kesintisiz iletişim sürdürülmeye çalışılır. Bu özellikle kişiselleştirilmiş promosyonlar, bloglar, sosyal ağlar ve haberbültenleri ile sağlanmaya çalışılır.

Dünyada 2018'de E-ticaretin perakende ticarete oranı:

- Amerika, Kanada, İngiltere ve Çin %10-25 arası
- Kuzey Avrupa ülkeleri %8-10
- Bize yakın Akdeniz ve Avrupa ülkeleri %5-6
- Türkiye'de %4,1 olmuştur.



Şekil 1 - Dijitalleşme Çerçevesi

Dünya genelinde perakende B2c olarak e-ticaret'in hacmi 2017' de 1.6 trilyon $, 2018'de ise tahmini %14,4 artışla 1.8 milyar $ olmuştur. 2022 yılında ise bu rakamın 2.6 milyar $ olacağı tahmin edilmektedir.(Kaynak:Statista)

Dünyada en yaygın e-ihracat ürünleri tekstil sektörü olmaktadır. Kadın giyim, ayakkabı, aksesuar, yöresel ev tekstili bu kategoride en çok satılan ürün grupları arasındadır. Sınır ötesi alışveriş yapan tüketicilerin yüzde 39'u, yurtdışındaki sitelerden giysi ve ayakkabı satın almakta. Listenin ikinci sırasında yüzde 26'yla elektronik eşya yer almakta. Ancak hiç akla gelmeyen kategorilerde çok karlı ve hacimli e-ihracat örneklerine rastlanmaktadır. Yöresel ürünler, kültürel ürünler, el yapımı ürünler, kişiye veya belli bir hedef kitleye özel ürünler hem karlı hem de alternatifi az bulunan ürünlerden sayılabilir.

Örneğin Paypal'ın bir raporuna göre İngiltere'de 2013'de 15,9 milyon kişi sınır ötesi online alışveriş yapmışken bu rakam 2018'de 18,5 milyon kişiye ulaşmış. İngilizler burada en çok kıyafet, ayakkabı ve aksesuar, mücevher ve saat ile sağlık ve kozmetik ürünleri alıyor. Almanya'da üç yıl içinde 15.5 milyon Almanın yurtdışındaki sitelerden ürün alacağı tahmin ediliyor. Almanlar en çok kıyafet, ayakkabı ve aksesuar alırken, ikinci sırada bilgisayar donanım ve yazılımları, üçüncü sırada sağlık ve güzellik ürünleri bulunuyor. ABD'de ise 2018'te bu sayının 41.8 milyon olacağı tahmin ediliyor. Kıyafet, ayakkabı ve aksesuar, sağlık ve güzellik ürünleri, mücevher ve saat en çok rağbet görenler.

Buradan da anlaşılacağı gibi markaların ve marka olmaya çalışan firmaların tüm bu yeni plartformlarda var olması ve E-ticaret sistemine dahil olması gerekmektedir. Ayrıca sadece markasını kendi ülkesinde değil global dünya pazarlarında pazarlaması gerekir. Yani sadece e-ticaret değil e-ihracat yapmak zorundadır.

Türkiye'de E-İhracatın durumu

Dünyada e-ticaretin çoğalmasıyla beraber Türkiye'nin de sınır ötesi online ticarette hacminin hızla yukarı doğru yükselmekte olduğunu görüyoruz.

TÜBİSAD raporuna göre Türkiye'de 2017'de toplam pazar 42,2 milyar TL ile %37 yıllık büyümüştür. Bu büyümenin hızının 2018 de ve ileriki yıllarda katlanarak artacağına kesin gözüyle bakılmakta-

dır.Türkiye'de geleneksel yollarla ihracat yapan firmalar ortalama 3 ülkeye ulaşabiliyorken, e-ihracat yapan firmalar 34 ülkeye erişebiliyorlar. Ayrıca e-ihracatta karlılık %100-%400 arasında olabildiği gibi sepette ortalama tutar normalden 2- 3 kat(100$ civarı) olabiliyor.

Aslında Türkiye'nin coğrafi yerinin önemi E-İhracatta ülkemize büyük bir avantaj sağlamaktadır. Türkiye gerçekten de doğuya ve batıya aynı fiziksel mesafeye sahip yakınlıkta olan, köprü görevi gören ender ülkelerin başında gelmektedir. Bu fiziksel avantaj özellikle en büyük masraf kalemlerinden biri olan lojistik kaleminde bize e-ihracatta çok büyük kapılar açabilmektedir. Ancak bunun için ülkemizden dışarıya daha fazla paketli ürün gönderilmesi ve bu sayede lojistik maliyetlerinin daha azalması çok önemlidir. Eğer her geçen gün bu sayı artar ve lojistik maliyetleri aşağı iner, akabinde devletten gelecek olan teşvik ve kaliteli hizmette buna ilave edilebilirse E-İhracat pazarının bir çığ gibi büyümesi çok normaldir.

2018 yılı içinde Türkiye'de Ticaret Bakanlığı satış amacıyla yapılan ihracat işlemlerine Mikro İhracat adı altında verdiği destekle de aslında bu alanda büyük bir atak yapmıştır. Bu kapsamda onaylanmış kargo şirketleri Hava kargo Taşımacılığı yapma şartı ile 7500Avro ve 150 Kg altında ürün gönderimlerinde Elektronik Ticaret Gümrük Beyanı (ETGB) düzenlemeye yetkilendirildiler. Bu faturalara ait gönderimlerde Kdv %0 olabilecektir. E-İhracat yapacak firmalarınyıllık harcamalarının en az %60'ına 250.000 $'a kadar 4 yıl devlet desteği bulunmaktadır. Ayrıca bazı hedef ve öncelikli ülkelere ek %10 daha fazla destek verilmektedir. Bunlara ilave olarak şirket merkezinin Türkiye'de 4.,5. ve 6. teşvik bölgelerinde olması halinde %20 puan daha ilave edilebiliyor.

Bu destek kapsamlarına dahil olan başlıklar:

- Yurtdışı tescilli markalarının web sitesi tasarımı
- Sosyal Medya tasarımı
- Online web sitesi tasarımı
- Sosyal medya reklamları
- Akıllı cihaz uygulama giderleri
- Arama motoru ve dijital plartformlarda tanıtım giderleri
- Yabancı dil dijital katalog giderleri
- Tv, radyo, basılı tanıtım giderleri
- Özel tanıtım giderleri

Özellikle Türkiye için hedef ve öncelikli pazarlar şunlar olabilir:

- Avrupa: ~260 Milyar $ e-ticaret pazarı, 523 milyon nüfus, ~%77 internet kullanımı, E-ticaretin perakende pazara oranı ~%7
- Kuzey Afrika: ~1,2 Milyar $ e-ticaret pazarı, 107 milyon nüfus, ~%46 internet kullanımı, E-ticaretin perakende pazara oranı < %1
- Rusya: ~20 Milyar $ e-ticaret pazarı, 285 milyon nüfus, ~%55 internet kullanımı, E-ticaretin perakende pazara oranı ~ %2
- Körfez Ülkeleri: ~20 Milyar $ e-ticaret pazarı, 285 milyon nüfus, ~%55 internet kullanımı, E-ticaretin perakende pazara oranı ~ %2

E-İhracat Nasıl Yapılmalıdır?

Elbette Türkiye'de bu ticaret şeklinin sağladığı birçok avantajın yanı sıra işe girerken göz önüne alınması gereken birçok husus bulunmaktadır. E-ihracat yapmayı düşünen firmalarımıza özellikle başlangıçta iyi araştırma yapmalarını vekonu ile ilgili profesyonellerden destek almalarını tavsiye edebiliriz. Türkiye'de hemen işe koyulabileceğiniz son derece sağlıklı çalışan altyapılara sahip olan paket E-Ticaret ve E-ihracat hizmeti veren firmalar bulunmaktadır. Ancak ne yazık ki sadece bu paketleri almak yetmiyor. Asıl iş bundan sonra başlıyor. E-Ticaret paketleri alıp sonra işe başlayamadan yarıda bırakan ve operasyonları yürütemeyen birçok örnekvar. İşte bu duruma düşmemek için öncesinde bilinmesi ve çalışma yapılması gereken bazı hususlar var.Özellikle klasik ticaret yapanların ilk başta adapte olmalarını zorlaştıracak bazı püf noktaları var. Bu noktalarda e-ticaret konusu da yetişmiş uzman insan kaynaklarından yararlanmak gerekir. Çünkü dijital ortamda çoğu dinamikler klasik ticaretten çok daha farklıdır.

E-Ticaret aslında sadece internetten kendi sitesinden ya da pazaryerlerinden satış yapmak değildir. E-Ticaret modellerinin en çok bilinenleri:

1- Uluslararası Pazaryerleri:

Aktivite	Klasik Perakende	E-Ticaret
Sipariş	Tahmin edilebilir	Değişken
Sipariş Sıklığı	Haftalık	Günlük/Saatlik
Teslimat	Distribütör, Bayi, Mağaza	Müşteri
İkmal	Planlı	Gerçek zamanlı
Dağıtım Modeli	Arza bağlı	Talebe bağlı
Talep	Stabil	Değişken
Gönderim Tipi	Tek seferde büyük gönderimler	Küçük ölçekli gönderimler
Alıcılar	Belli yerlerde	Dağınık
Depo Düzenlemesi	Haftalık ya da aylık	Sürekli değişen

Şekil 2 - Klasik Perakende ve E-Ticaret Lojistik Süreçler Temel Farkları

Amazon, Ebay, Alibaba, zalando, cdiscount,real gibi sitelerde ürünlerinizi milyonlarca kullanıcıya bir anda ulaşabilirsiniz,optimize edilmiş sayfalarda satışa hemen başlayabilirsiniz, %100 güvenlik vardır,isterseniz pazaryeri içinde reklam verebilirsiniz, ölçümleme sistemi hazırdır.

2- B2c(mağaza-müşteri): Kendi sitenizden direkt müşteriye perakende satış yapmak.

3- B2b(mağaza-mağaza): Gene kendi sitenizden bayiye yada toptan müşteriye satış yapmak.

Ancak bunların haricinde Sosyal Medya(Facebook, İnstagram, Google, Youtube vb.), C2c(müşteri-müşteri), C2b(müşteri-mağaza), G2b(devlet-mağaza), G2c(devlet-müşteri), B2g(mağaza-devlet), C2g(müşteri-devlet), G2(devlet-devlet) çeşitleri de vardır.

Ürününüz yada markanızla ilgili hangi ülkede operasyon yapmayı planlıyorsanız ona göre yukarıdaki bir veya birden fazla E-Ticaret modelini sırayla yada hepsini beraber uygulayabilirsiniz. Ancak elbette tümünü birden uygulayabilmekve operasyonu yürütebilmek çok güç olacaktır. Bu yüzden adım adım gidilmesini özellikle tavsiye ederiz.

E-Ticaret müşterisi nasıl davranır, neler ister:

- Her şeyi sizden bekler.
- Her şeyi talep edebilir, talep etik-

lerinde sınır yoktur.

- Her saat ve zamanda ürün alır.
- Her yere ürün veya hizmet ister.
- Her istediği yerden alırlar.
- Gönderim seçeneklerinizuygun değilse, hemen bir rakipten satın alır.(% 58'i bu şekilde kaçar)
- Alışveriş yaparken ücretsiz teslimat seçeneğine yönelir, hatta bunun için sepet büyüklüğünü artırabilir (% 54'ü bu şekilde davranır.)
- Alışveriş yaparken genellikle ayrıcalıklı teslimat/ertesi gün teslimat tercih eder(% 30'sı bu şekilde davranır.)
- Alışveriş yaparken genellikle en hızlı sevkiyatı ve beraberinde ücretsiz teslimatı tercih eder(% 86'sı bu şekilde davranır.)

E-İhracat'ın başlıca avantajları:

- Uluslararası pazara hızlı ve kolay açılmak.
- Daha fazla talepleKarşı karşıya kalmaimkanı sağlar.
- İşletmenin sürdürülebilirliğini artırır.
- Markanın farkındalığını artırır.
- E-ticarette iş kurma maliyeti daha azdır.
- Müşteri ile iletişim ve geri dönüş çok yüksek ve hızlıdır.

E-İhracat'ın zorlukları ve dikkat edilmesi gereken hususlar:

- Bu işe ayrılabilecek insan kaynağının, finans ve zaman yatırımı olanağının doğru hesap edilmesi gerekmektedir.
- Hedef kitlenin doğru tespiti
- Hedef ülkelerin doğru seçimi ve hedefe uygun ürün seçimi. Burada ülkenin ekonomik ve politik durumu da göz önünde bulundurulmalı.
- Ülkelere göre doğru fiyatlandırma. Bu pazardaki rakiplerinizin verdikleri fiyatlarla rekabet edip edemeyeceğini ya da geleceği olan bir pazar olup olmadığı bu açıdan oldukça önemli.
- Ülkelere göre lojistik firmaların seçimi ve anlaşmaların yapılması.
- Uluslararası standartlarda paketleme yapılması
- Gümrük ve vergi mevzuatlarına hakim olmak
- Hedef ülkelerin tüketici koruma yasalarına uygunluk
- Sitenin güvenliğinin sağlanması ve müşterilerin kendilerini güvende hissetmelerini sağlamak.
- Sitenin dili ülkeye göre değişebilmelidir. Hatta bu otomatik olmalıdır. Ayrıca en önemli unsurlardan biri de



kültürel farklardır. E-ihracat yapmayı planladığınızda, alışkın olduğunuz kültürün dışına çıkmanız gerekecektir.

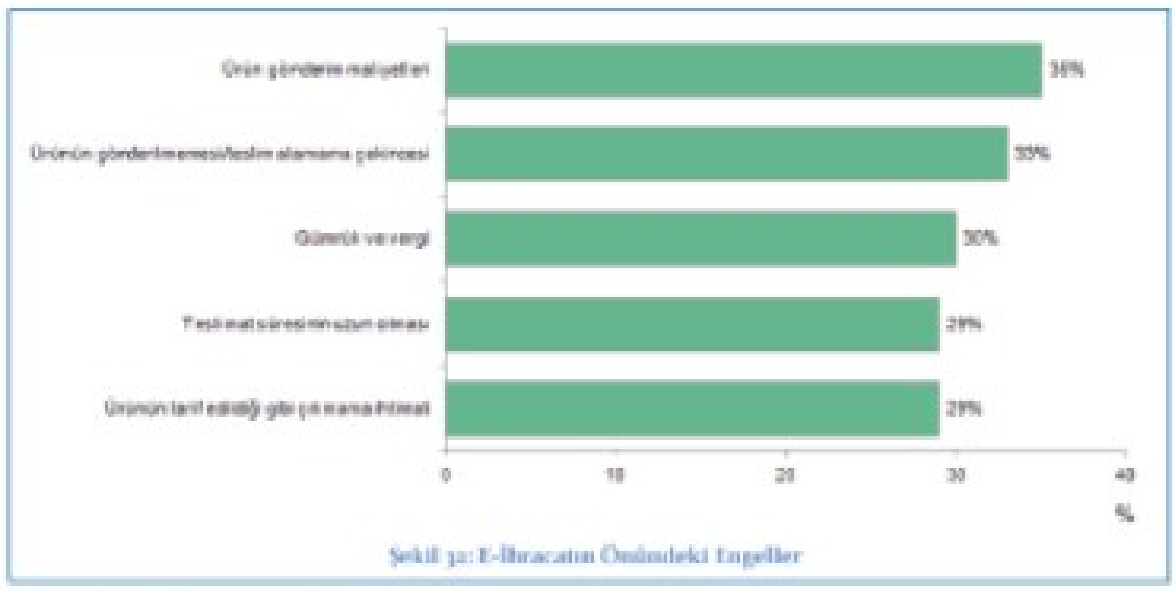
- Kişisel verilerin korunmasına uygunluk
- Müşteriye üstün hizmet vermeye çalışmak ve hedef ülke dillerinde müşteri hizmetleri sağlamak.
- Hedef ülke para birimlerinde tahsilat yapılmalıdır.
- İade süreçlerinin doğru kurgulanması gerekmektedir. Hatta bazı yerde iade almak ürünün fiyatından bile pahalıya gelebilir.

Sonuç olarak şu anda dünyada 2 milyardan fazla online mağaza var. Ve şu anda online alışverişlerin %60'ı uluslararası firmalardan yapılıyor.

Alibaba'nın kurucusu JackMa'ya göre "Önümüzdeki 30 yıl içinde küreselleşme, küreselleşmeden faydalanmayan işletmelerin yüzde 80'ini güçlendirecek. Ve bu şirketlerin yüzde 80'i küçük ve orta ölçekli işletmeler olacak. 2030'da, iş hayatının yüzde 85'inden fazlası e-ticaret olacak. Ticaretin yüzde birinden daha azı çevrimdışı olacak. Günümüz dünya ticaretinin çoğu konteynerlerde görülürken, 2020'de çoğu paketlerde olacak"

Eğer durum buysa şu anda Türkiye bu lokomotife binmek zorundadır. Ayrıca gerek coğrafi konumu, gerek devletin desteği, gerekse insan kaynaklarının teknolojiye olan çok hızlı adaptasyon yeteneği ve ileri girişimcilik ruhuyla ülkemizin çok büyük avantajlara sahip olduğu görülmektedir. Her Türk firmasının ve markasının gelecekte bu yapıya sahip olabilmesi için çok geç olmadan şimdiden çalışmalara başlaması ve bu konuda yatırımlarını hızlandırması gerekmektedir.

Kaynaklar:
TÜBİSAD -Türkiye'de E-Ticaret 2017 Pazar Büyüklüğü Mayıs 2018 Raporu
TÜSİAD -Dijitalleşen Dünyada Ekonominin İtici Gücü: E-Ticaret - Nisan 2017 Yayın No: TÜSİAD-T/2017, 04-587
Statista (Haziran 2018)



Şekil 3 - E-İhracatın Önündeki Engeller

Hepimiz Aynı Gemideyiz

Prof. Dr. Ela Önler
Bahçeşehir Üniversitesi



Evrendeki tüm canlıların ortak amacı "hayatta kalmaktır". Tabii her canlı veya tür hayatta kalmayı farklı şekillerde başarırken insanlar karar verip sorumluluk alan bir tür olduğu için hayatta kalma stratejileri de buna göre değişkenlik göstermektedir. Bu yüzden, insanların hayatlarını sağlıklı yürütebilmek için kaçındığı birtakım durumlar mevcuttur. Bu durumlar; belirsizlik, eksik bilgi ve kontrol kaybının yaşandığı durumlardır.

Bireyler belirsiz bir durumla karşılaştığında o belirsizliği yok etmek adına daha önceki tecrübelerine başvurarak eski bilgilerinden faydalanır. Mesela, aniden gelişen bir olay yaşadıysa hemen buna benzer bir durumda ne yaptığını hatırlamaya çalışır veya hiç tanımadığı bir insan ile iş yapmaya başlarsa onu tanımak ve belirsizliği azaltmak adına bu kişiye sorular sormaya başlar. Soruları da geçmiş deneyimlerinden faydalanarak bulup sorar.

Eksik bilgi ile karşılaştığında da bunu tamamlama yoluna gider. Tabii buradaki sorun, bu eksikliği nasıl doldurduğu ile ilgilidir. Genelde kişi yine geçmiş deneyimlerine ve sahip olduğu bilgi birikimine dayalı olarak burayı doldurur. Tabii doldurduğu bilgi doğruysa sorun olmayacaktır ama değilse kişi kendi varsayımına kendisi inanacak bir de üstüne üstlük çevresindekilere de doğruluğu olmayan bir bilgiyi yayacaktır. Dedikodu nedir ki bir düşünelim; eksik bilgileri tamamlama iş yerinde bir söylenti çıkar bir başkası ona bir şey ekler sonra bir diğeri biraz daha ekler ve sonra bu dediklerine kendileri de inanarak her yere yayar. Eksik bilgi de bir tür belirsizliktir ama her belirsizlik eksik bilgiden kaynaklanmaz.

3. durum ise kontrol kaybıdır. Kişi olaylar üstündeki kontrolünü kaybettiğinde tedirginlik yaşar çünkü bu durum da bir tür belirsizliktir. Bu tedirginliği azaltmak veya yok etmek için çeşitli yöntemlere başvurur ama yine burada geçmiş deneyimler önemli bir rol üstlenir.

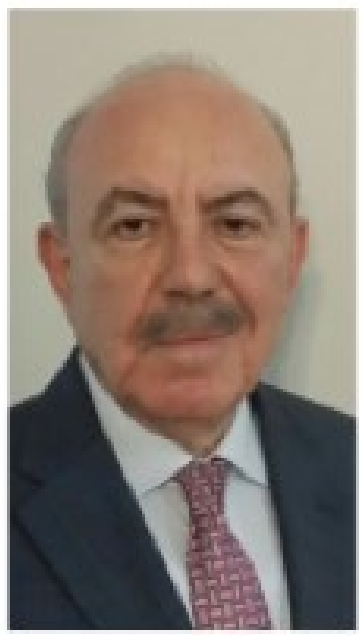
Şu anki dönemde bunların üçünü de çoğu zaman deneyimliyoruz. Ekonomik veriler değişken, dünyanın birçok yerinde savaş veya beklenmedik olaylar gerçekleşiyor. İşten çıkarmalarda artış var, sıra bize de gelecek mi endişesi sarıyor bizleri, kanser oranları artıyor, stres artıyor gibi maalesef karanlık bir tablo çiziyor dünya şu günlerde.

Şimdi gelin bu üç durumu (belirsizlik, eksik bilgi ve kontrol kaybı) biraz toparlayıp neler yaparsak bu karanlık tabloyu berraklaştıracağımızı bulalım.

Belirsizlik durumunda kişi geçmiş deneyimlerini kullanır demiştik. Beynimiz kategorik düşündüğü için, belirsiz bir durumu bu kategorilerden birindeki bilgi ile eşleştirir kişi. Örneğin, işsizlik ile ilgili bir belirsiz durumla karşılaşan kişi zihninde işsizlik kategorilerini (ki bu kategoriler ya aileden ya da geçmiş yaşantılardan öğrenilerek geliştirilir) kullanarak bir yargıya varır. İşte burada kişinin kendisine şu soruları sorması gerekir; "Bu düşüncem şu anki durum ile ne kadar alakalı? Neye göre bir yargıya vardım? Bakış açım yeteri kadar geniş mi? Bardağın boş tarafını mı dolu tarafını mı daha çok görüyorum?" Aynı şey eksik bilgi ile karşılaştığında da yapılmalı. Yani boşlukları doldurduğu bilgi ne oranda güvenilir ve durum ile alakalı? Son olarak kontrolü kaybettiğinde de kendisine soracağı soru; "Durumun ne kadarını kontrol edebilecek etkiye sahibim yoksa etkimin olamayacağı bir durumu mu kontrol etmeye çalışıyorum?"

Bahsettiğim bu üç durumda da kişinin hissedeceği en güçlü duygu kaygıdır. Fakat unutulmaması gereken şey kaygının insana hata yaptıracağıdır. Kaygımızı dindirmek için kendimize yukarıdaki soruları sorarak o anda yaşadığımız durumu kabul ederek öz-koçluk (self-coaching) yapabiliriz. Hatta koşullar elverişli ise yazmanızı tavsiye ederim. Çünkü beyin gördüğü şey için çözüm bulmaya çalışır. O yüzden yazmak iyi bir meditasyon aracıdır, kişiyi rahatlatır. Kaygılı bir durumu yönetebilmenin bir başka yolu da sahip olduğunuz rezervler yani enerjinizdir. Aynı para ve ticari piyasalardaki gibi arz-talep dengesi insanların zor durumlarla baş edebilmesi için de geçerlidir. Eğer yaşamınızda baş etmek zorunda olduğunuz olay/problemleri (talep) çözebilecek veya yönetebilecek kadar kaynağa/enerjiye (arz) sahipseniz dengeli bir hayatınız var demektir yani stresin olmadığı bir hayat. Yok bende böyle bir denge diyorsanız o zaman önce bu olay/problemler gerçekten var mı yoksa ben mi yaratıyorum (belirsizlik veya eksik bilgi durumlarında yaptığım gibi), ne kadar benim kontrol edebileceğim bir durum diye sorarak gerçek bir talep analizi yapmalısınız. Sonrasında da kaynaklarınızı yani arzınızı arttırma yoluna gideceksiniz. Bu da düzenli spor yapmak (kısa tempolu yürüyüş de olur lütfen gözünüzde büyütmeyin), müzik dinlemek (ya dans ettirip gevşetecek ya da dinginleştirecek bir tür), kitap okumak (yaptığınız iş alanı dışında farklı bakış açıları kazandırarak kategorilerinizi çeşitlendiren kitaplar), yeni insanlar ile tanışın (farklı kültür veya farklı bakış açılarına sahip sizin işinizden farklı işler yapan kişiler), sizi koşulsuz kabul edip sevenlerinizle birlikte daha fazla zaman geçirin, çokça gülün ve bol bol meditasyon yapın (bunu da büyütmeyin, günde 10 dakika ile başlayarak yapabilirsiniz. Youtube'dan veya konu ile ilgili birçok kitap ve yayından destek alabilirsiniz).

Şunu da unutmayın, şu anda yaşananları hep beraber yaşıyoruz yani yalnız değilsiniz!



Türk İnşaat Sektörünün Genel Durumu ve Geleceği

H. Demir ÖZKAYA
TURKTRADE Yönetim Kurulu Üyesi
AE ARMA-ELEKTROPANÇ Yönetim Kurulu Üyesi

Ülkemiz özellikle 2000'li yılların başından itibaren yatırım odaklı bir strateji ile büyüme trendine girmiş ve bu stratejinin en önemli parçasını inşaat, altyapı, gayrimenkul ve enerji yatırımları oluşturmuştur. Bu süreçte enerji üretim tesislerine, yollara, havaalanlarına, köprülere, tünellere, hastanelere, konut ve ticari gayrimenkullere yapılan yatırımlar ile inşaat sektörü, ekonomik büyümeye paralel bir biçimde gelişme kaydetmiştir.İNTES'in 2019 İnşaat Sektörü Raporu'na göre sektöre girdi sağlayan ve faaliyetlerini bu sektördeki gelişmelere bağlı olarak devam ettiren yaklaşık 200 civarındaki sektörlerin katkısı da dikkate alındığında inşaat sektörünün GSMH içindeki payının doğrudan %8, dolaylı olarak da yaklaşık % 30 seviyesinde olduğu görülmektedir. Etki alanı açısından bakıldığında inşaat sektörünün gelişmesinde devlet politikalarının, uluslararası finans ve kredi kuruluşlarının, ekonomiyi etkileyen politik süreçlerin ve kararların doğrudan etkisi bulunmaktadır. Bu da inşaat alanında faaliyet gösteren firmaların gelecek planlamalarını, stratejilerini, büyüme ve karlılık hedeflerini doğrudan ilgilendirmektedir.

Türk Müteahhitlik Sektörünün Gelişimi

Türk müteahhitliği, 1972 yılında başlayan Libya açılımından 2018 yılı sonuna kadar 123 ülkede 378,9 milyar dolar değerinde 9.590 proje üstlenmiştir. Rusya ile yaşanan uçak krizi ve bölgesel politik sorunlar sebebiyle 2016 yılında yaşanan daralmadan sonra sektör yurtdışında toparlanma sürecine girmiş ve 2018 yılında 261 projeyle 19,4 milyar USD'lik yeni sözleşme imzalanmıştır. (Tablo 1)

Türk müteahhitlerinin 1972'den bu yana en çok iş yaptığı ülkelerin başında %19,3 pay ile Rusya gelmekte, Rusya'yı Türkmenistan ve Libya takip etmektedir. (Tablo2)

Yine Ticaret Bakanlığı verilerine göre 2018 yılında yeni üstlenilen projelerde de Rusya yine başı çekmekte Suudi Arabistan ve Katar Rusya'yı takip etmektedir. (Tablo3)

2018 yılında taahhüdü üstlenilen projelerin ülke dağılımına bakıldığında, bir önceki yıl siyasi gerilim yaşayan Katar ve Suudi Arabistan'ın her ikisinde de iş yaptığımız görülmekte olup, Türk Müteahhitliğinin 2018 yılı için bu gerilimden olumsuz etkilenmediğini söyleyebiliriz.

Müteahhitlik hizmetleri sektörünün önde gelen yayınlarından "Engineering News Record (ENR) Dergisi"nin, bir yıl içerisinde gerçekleşen uluslararası projelerin toplam bedeli(cirosu) üzerinden her yıl belirlediği dünyanın en büyük 250 müteahhitlik firmasını gösteren listede Türkiye 2003 yılında sadece 8 müteahhitlik firması ile yer alırken,2018 yılındaki listeye ise 2017 yılındayurt dışında yaptıkları işlerin cirolarıyla46 firma girmeyi başarmıştır. Türk Müteahhitleri dünya sıralamasında bu yıl da Çin'in ardından ikinci sıradaki yerini korumuştur. Ancak Türk Müteahhitlerinin toplam uluslararası inşaat pazarından aldıkları pay %4,8 mertebesinde olmuştur. Bu Pazar payı bir önceki yıl %5,5 civarındaydı. Bu oranın artması için Türk firmalarının EPC-F (mühendislik, malzeme ve ekipman temini, inşaat -finansman) projelerinde daha çok yer alması gerekmektedir.

Sektörün Sorunları

Türk inşaat sektörü, TL'nin USD ve Euro karşısında değer kaybının devam etmesi, çift haneli enflasyon, yüksek faiz oranları, çift haneli işsizlik oranı, borçlanma eksenli büyüme, siyasi gerginliklerin ekonomiye negatif etkileri, doğrudan yabancı yatırımcı tutarında azalma, ipotekli konut satışlarında yavaşlama, olası bir depremin oluşturacağı yıkım, kentsel dönüşüm problemleri, büyük yatırım projelerinde finansman sorunu, çalışılmakta olan ülkelerle yürütülen siyasi ilişkilerin mevcut işlere ve yeni alınabilecek potansiyel işlere olası negatif etkileri, ABD ile ilişkilerin gergin bir şekilde devam etmesi riskleri ile karşı karşıyadır. Bununla beraber ülkemiz son dönemde ekonomide yaşanan bozulmanın da etkisi ile %14'ün üzerindeki işsizlik oranı ile ortalama %5 seviyesinde olan OECD ortalamasından oldukça uzaktır. İnşaat sektörü 1.75 mil-

Tablo 1

Yıllar	Proje Sayısı	Toplam Proje Bedeli ($)	Ortalama Proje Bedeli ($)
2002	208	4.411.725.105	21.210.217
2003	339	6.395.459.291	18.865.662
2004	477	8.620.027.566	18.071.337
2005	451	12.887.127.917	28.574.563
2006	576	22.336.331.280	38.778.353
2007	617	25.862.586.680	41.916.672
2008	659	24.191.230.308	36.708.999
2009	513	20.426.501.085	39.817.741
2010	629	23.516.209.416	37.386.660
2011	563	24.581.949.799	43.662.433
2012	544	30.339.976.943	55.772.016
2013	430	30.308.862.849	70.485.728
2014	344	27.314.857.133	79.403.654
2015	271	23.413.936.289	86.398.289
2016	196	13.941.681.351	71.131.027
2017	293	15.575.677.727	53.159.310
2018	261	19.416.015.836	74.390.865

yon istihdamla Aralık 2018 itibariyle toplam istihdamın %6,18'ini oluşturmaktadır. Bu oran 11 aydır aralıksız gerilemekte ve yıllık düşüş 464.000 kişiye ulaşmış durumdadır. İnşaat sektörünün; demir-çelik, cam ve çimento gibi diğer önemli sektörlerin lokomotifi olması nedeniyle bu sektörde yaşanan sıkıntılar son dönemde ekonomik aktivitede kaydedilen gerilemenin genele yayılmasında önemli rol oynamaktadır. (Tablo 4)

TÜİK verilerine göre Türkiye'de 2018 yılı içerisinde 1.375.398 adet konut satılmış olup bunun %20,13'ünü yani 276.820 adedini ipotekli satışlar oluşturmaktadır. Bir önceki yıl %33,57 olan bu oran, özellikle hızla artan konut faiz oranları sebebiyle sert bir düşüş gerçekleştirmiştir. Konut kredilerinde de 2017 yılına göre nispi bir azalma yaşanmış ve 188,1 milyar TL'ye düşmüştür. İnşaat sektörünün takipteki kredi oranı %3,6 mertebesinde iken konut kredilerinde bu oran %0,52 seviyelerindedir. Konut talebinde yaşanan azalma, satışların yavaşlaması, geliştirici firmaların nakit akışlarının bozulmasına sebebiyet vermiş ve birçok firmayı da iflasın eşiğine getirmiştir. Benzer durum müteahhitlik sektörü için de geçerlidir. Son yılda inşaat maliyetlerinde %40'lara varan artışlar, tahsilat sorunu ve döviz pozisyonlu borçluluk, firmaları zor durumda bırakmıştır.

Çözüm Önerileri

Konut sektöründeki sorunların aşılabilmesi, Dr. Levent Sümer'in önerisi olan ve Varlık Fonu altında kurulacak bir Türkiye Gayrimenkul Fonu ile sektördeki stokların bir fonda toplanması ve konut alıcısının kira getirisine endeksli finansman modeliyle fona ortak olması ve gayrimenkule dayalı bireysel emeklilik sisteminin hayata geçirilmesiyle mümkün olacaktır.

Türk müteahhitlik sektörü, deneyimli ve yetenekli teknik personeli, teknolojik imkân ve bilgi birikimi, uluslararası ihale ve iş deneyimi, değişik iş dallarında deneyim ve uzmanlığı, esnek yapısı, hızlı iş yapabilme ve mobilizasyon yeteneği, yüksek risk alma potansiyeli, değişik şartlara hızlı uyum sağlayabilme ve inisiyatif alabilme yeteneği ile bu sorunları aşma ve varlığını sürdürdüğü bölgelerde ve yeni coğrafyalarda büyük projelere imza atma potansiyeline sahiptir.

Bu pazarlar arasında ilk sırada Afrika yer almaktadır. Türkiye ile Afrika arasındaki ticaret hacmi 2018 yılı itibariyle 21 milyar USD'yi aşmış durumdadır. IMF'nin verilerine göre Sahra Altı Afrika dahil Afrika'nın ortalama büyümesi önümüzdeki birkaç yıl içerisinde %4 mertebesinde olacaktır. Bugüne kadar Afrika'da 1152 proje üstlenen Türk müteahhitleri 64 milyar USD'lik sözleşme imzalamış durumdadır. Geçmişte Kuzey Afrika'da başlayan son yıllarda ise Afrika'nın birçok ülkesinde çok ciddi proje üstlenen firmalarımız için başta enerji ve altyapı projeleri olmak üzere çok ciddi bir potansiyel mevcuttur. Özellikle Rusya ve AB ile ilişkilerin pozitif yönde ilerlemesi, Afrika ülkeleri ile geliştirilen ikili ilişkilerin bu bölgede yeni pazar oluşturma potansiyeli bu çerçevede potansiyel fırsatlar ve işbirlikleri açısından pozitif olarak değerlendirilebilir.

Özellikle Çin'le ve Avrupa'lı firmalarla rekabet edebilmenin en temel yolu finansmanı da beraberinde götürebilecek modelleri Afrika devletlerine sunmaktır. Bunun için de yine Dr. Levent Sümer'in önerisi olan Varlık Fonu altında Yurtdışı Müteahhitlik Fonu adı altında bir fon kurulması finansman bulma ve firmalarımızın gittikleri ülkelerde yatırımcı pozisyonda olabilmeleri konusunda ciddi olumlu sonuçlar doğuracaktır.Yurtdışı Müteahhitlik Fonu kurulması ile firmalarımızı yurtdışı projelerde taahhüt firması pozisyonundan yatırımcı pozisyonuna dönüştürecek bir yaklaşımın geliştirilmesi, tahsilat, para transferi, vergi muafiyetleri, teminat mektubu gibi finansal riskler konusunda devlet desteğinin artırılması, kur riskini ve tahsilat gecikmelerindeki etkiyi azaltıcı tedbirlerin yaygınlaştırılması, daha uzun vadeli ve düşük faiz oranlı kredi temini sağlanması, müteahhitlik hizmetlerinde standart oluşturulması ve standartlara uymayanların iş almasının engellenmesi, uluslararası proje yönetim standartlarına uygun proje yönetimi yapılması ve teknoloji ve dijital dönüşüm eksenli stratejik planlama yapılması en temel önerilerim olarak sıralanabilir.

Dünya İnşaat Sektöründe Dijital Dönüşüm

Dünyada inşaat sektörü dijital dönüşümle birlikte bambaşka bir yöne doğru evrilmektedir. Artık tek başına bina, fabrika, ofis, otel, hastane inşaatları yerine tüm alt yapısıyla, ulaşımıyla birbirlerine entegre olmuş akıllı yerleşim bölgeleri önem kazanacak. Önümüzdeki yıllarda ofis alanlarına ihtiyaç azalacak, şirketler uzaktan çalışmayı ve haftada bir veya iki gün belli saatlerde buluşup toplanmayı tercih edecek. Konutların konforu daha da artacak, yapılacak bina ve yerleşim bölgeleri kendi enerjisini sağlayan, atıklarından enerji üreten, güvenliğin maximum düzeyde çözüldüğü, çok geniş bandlı data iletişimine ihtiyaç duyan, yapay zeka algoritmalarının uygulandığı kompleks yapılar haline gelecek. Her konut binalarında bü-

Tablo 2

ÜLKELERE GÖRE DAĞILIM (1972-2018)		
Ülkeler	Toplam Proje Bedeli ($)	Pay (%)
Rusya Fed.	73.121.151.933	19,3%
Türkmenistan	47.783.504.993	12,6%
Libya	28.875.374.694	7,6%
Irak	25.670.738.080	6,8%
Kazakistan	24.486.056.420	6,5%
S.Arabistan	23.251.706.654	6,1%
Katar	16.957.304.202	4,5%
Cezayir	15.546.174.785	4,1%
Azerbaycan	12.650.100.372	3,3%
BAE	11.294.914.789	3,0%
Diğer Ülkeler	***99.250.932.956***	***26,2%***
Toplam	**378.887.959.878**	**100**

Kaynak: Ticaret Bakanlığı

Tablo 3

ÜLKELERE GÖRE DAĞILIM (2018)		
Ülkeler	Toplam Proje Bedeli ($)	Pay (%)
Rusya Fed.	3.904.661.116	20,1%
S.Arabistan	3.013.761.895	15,5%
Katar	2.028.970.732	10,4%
Sudan	1.668.742.518	8,6%
Polonya	1.530.527.811	7,9%
Kazakistan	1.337.573.366	6,9%
Türkmenistan	725.150.190	3,7%
Cezayir	515.842.946	2,7%
Romanya	478.600.000	2,5%
Kuveyt	445.119.063	2,3%
Diğer Ülkeler	***3.767.066.199***	19,4%
Toplam	**19.416.015.836**	**100**

yük çapta Lithium Bataryalar, araba şarjına imkan veren otoparklar, dronlarla malzeme ve insan taşımacılığı ve bu dronların park yerleri, kumanda ve otomatik kontrolları için yerler dikkate alınmak zorunda kalınacak. Çok hızlı ve güvenli yeni bilgi iletişim ağlarına ve edgelerin çoğaldığı bir çok veri merkezlerine ihtiyaç duyulacak.

Deloitte'in 2019 inşaat sektör raporunda şehirlerin, ekonomik büyümenin lokomotifi olduğu, 2022 yılında akıllı şehirlerin harcamalarının 158 milyar USD'ye ulaşacağı, dijital dönüşümün sadece şehirleri değil, mühendislik ve inşaat firmalarını da dönüştürdüğünü, BIM(Bina Enformasyon Yönetimi) uygulamalarının, dronların, giyilebilir teknolojik cihazların, sanal ve artırılmış gerçekliğin üretim modellerini değiştirmekte olduğunu, veri biliminin sektör için çok önemli hale geldiğini belirtmektedir. Esasen baktığımızda inşaat yapımı on yıllardır aynı teknoloji ile devam etmekte. Şu anda büyük inşaat şirketlerinin yeni teknolojilere yatırımı cirolarının %1'inden daha az. Bu da diğer sektörlerle karşılaştırıldığında en az yenilik yapılan sektör durumunda olduğunu göstermektedir. Aslında bu durumun etkileri ekonomiye yansımakta ve inşaatlar gecikmekte, düşük kaliteye büyük bedeller ödenmek zorunda kalınmaktadır. Teknolojik gelişimlerle kendini yapılandırmayan bir sektörün artı değer üretmesi ve hayatta kalması mümkün değil. Dünyada dijital değişimi inşaata uygulayan yani uçtan uca, tasarım, proje, inşaat malzemelerinin belirlenmesi, üretimi, dağıtımı, sahada montajı ve devreye alınmasında standardizasyon ve entegrasyon sağlayarak aradaki projeci, malzemeci, dağıtıcı, inşaat müteahhiti, taşeronu gibi kademeleri kaldırıp kaliteli, ucuz ve tam zamanında inşaatı bitiren yeni inşaat servis sağlayacılar ya da start up lar ortaya çıkmakta.

Bu yeni oluşumların en dikkat çekici olanı Amerika Birleşik devletlerinde kurulan Katerra isimli bir şirket. Katerra 2015 yılında inşaat malzemeleri tedarikçisi olarak ortaya çıkıyor. Sonradan, tasarımcı, ana yüklenici, binanın ana gereksinmleri olan taban, duvar, elektrik panosu ve tesisatı, klima sistemi, aydınlatma armatürleri, mutfak ve banyo gereçlerini de kapsayan tasarımdan son teslimata kadar üstlenen ve proje akışını devamlı kontrol eden bir inşaat şirketi haline geliyor. Kuzey Amerika dışında Hindistan ve Çin'de de faaliyet gösteriyor. 2017 yıllık cirosu 1,1milyar USD, son olarak da Tokyo merkezli Softbank liderliğindeki konsorsiyumdan yeni gelişim ve fabrikaları için 865 milyon USD lik finansman sağlıyor.

Katerra 6 kata kadar olan binalarda beton yerine çapraz lamine ahşap (CLT) tabanlar kullanmakta, tüm duvarları bu malzeme ile yapmakta, bina otomasyonlu elektrik panosu ve klima cihazlarını kendi üretmekte. Ayrıca Katerra'nın Haziran 2018 de bina temel malzemeleri ve precast üretimi yapan Hint Firması Ket Intra'yı bünyesine katması da çok enteresan bir gelişmedir. Katerra şu anda tüm bina inşaatı için gerekli malzemeleri kendi üretmekte ve inşaatın %80 den fazlası şantiye dışında fabrikalarda yerlerine uygun şekilde hazırlanıp sahaya gönderilerek hızlı ve verimli montaj ile inşaat ekonomik, çabuk ve kaliteli hale getirilmektedir. Hızda %50, maliyette %30 tasarruf sağlayan bu yeni iş yapma tarzı hızla dünyaya yayılma eğilimindedir.

Bugüne kadar Türk İnşaat Şirketlerinin bir avantajı işçilikte ucuz olmalarıydı. Ancak Dünyada her yerde kalifiye işçilerin pahalı ve zor bulunur olması ve şantiyede iş yapım koşullarının ve farklı disiplinlerle birlikte çalışma organizasyonunun güçlüğü bugün beton dahil tüm malzemelerin fabrika ortamında otomatik olarak hazırlanmasını gerektirmekte. Üç boyutlu yazıcılarla yeni çimento ve beton basma teknolojileri geliştirilmekte ve bunların yerlerine montajının da robotlar tarafından hatasız ve çabuk şekilde yapılması sağlanmakta. Gelecekten pay almak isteyen inşaat şirketleri kendini dönüştürmekte ve yeni oluşumlar ortaya çıkmaktadır.

Tüm bu yenilikçi inşaat yöntemleri ile şantiye dışında gerekli tüm malzemelerin imalatı, yerine götürülmesi ve montajı için dijital tasarım ve planlama çok önem taşımakta, BIM sistemi ile tüm inşaatın baştan itibaren en ince ayrıntısına kadar planlandığı ve proje yönetiminin yapıldığı yazılımlar ve bunları kullanabilecek inşaat deneyimli mühendis, mimar ve teknisyenlerin yetiştirilmesi işin olmazsa olmazıdır.

Bu çerçeveden bakıldığında ulusal ve uluslararası alanda başarılı olabilmesi için Türk inşaat sektörünün bu dönüşüme başlaması ve hızla ayak uydurması en temel stratejisi olmalıdır. Bu strateji için de öncelikle yapılması gerekenler şunlardır:

*BIM uygulamalarına hakim olacak inşaat, elektrik, mekanik teknisyenlerin yetişmesine meslek liselerinden başlanmalı,

*Dijital Teknolojilere hakim yetkin tasarımcılar ve proje yöneticileri yetiştirilmeli, (bugün tasarım bilenler dijital teknolojiye hakim değil, dijitale hakim olanlar inşaat proseslerine hakim değil)

*İnşaat malzeme üreticilerinin yenilikçi çözümleriyle yeni oluşan ve oluşmakta olan dijital entegre inşaat firmalarına kendilerini tanıtmaları ve bu değişime uygun ürünleri üretmeleri,

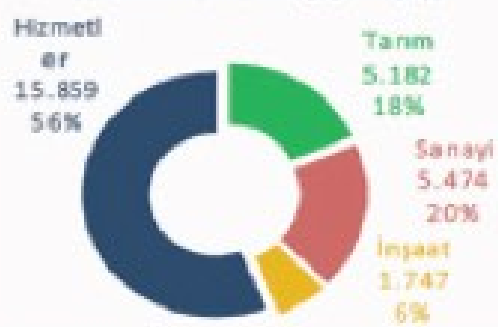
*Türkiye'den tasarım, malzeme üretimi, proje yönetimi, inşaat yapan firmaların birleşerek uluslararası inşaat pazarında söz sahibi olacak yeni dijital entegre inşaat firması/firmalarının oluşumunu destekleyecek politikalar.

Ancak bu şekilde Türk İnşaat Firmaları Uluslararası pazarda yerlerini sağlamlaştırır ve gelecekte de pazardan aldığı payı artırabilir. İnşaat sektöründeki bu yapısal değişimi yapmazsak Mahfi Eğilmez'in dediği gibi buluş yapmayan, innovasyonu taklitçilik sanan, fason üretime çalışıp katma değer üretmeyen, yabancıların taşeronu olarak faaliyet gösteren bir inşaat sektörümüz olur.

(Bu yazıdaki sayısal değerlerin sağlanmasında ve yazının Edit olunmasında bana yardımcı olan İstinye Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr Levent Sümer'e teşekkürü bir borç bilirim.)

Tablo 4 İstihdamın Kompozisyonu

(Aralık 2018, ma, bin kişi, yüzde pay)



İnşaat İstihdamı

(toplam istihdam içindeki % pay)



İnşaat Sektörü İstihdamındaki Yıllık Değişim

(ma, bin kişi, yıllıkları itibarıyla)



Kaynak: İş Bankası Mart 2019 Haftalık Bülten

AMBALAJIN SÜPERMARKETİ



47 yıllık bilgi ve deneyimimizle; gıda, kozmetik ve endüstriyel ürün sektörlerinin, metal ve plastik ambalaj ihtiyaçlarını karşılamanın gururu ve sorumluluğunu taşıyoruz.

sarten

www.sarten.com.tr

SARTEN AMBALAJ SAN. TİC. A.Ş.
Ferko Signature Büyükdere Cad. No:175/100 34394 Şişli - İstanbul
Tel:+90 212 275 76 60 Fax: +90 212 272 34 17
sarten@sarten.com.tr - www.sarten.com.tr

ZEYTİNOĞLU YEM

MITAFEED

extrusyon teknolojisi ile....



info@zeytinogluyem.com
0 262 3413614
0 532 2116446
www.zeytinoglu.net